

弁護士 Recruit Guide 2022



プロフェッショナルな
法律事務所で
研鑽を積みたいあなたへ



法務・コンプライアンス教育に向けた “エデュケーション” を新たにリリース

LexisNexis® ASONEに、
教育を目的とした新たな製品
“エデュケーション”が追加されました。
収録コンテンツは、
法改正や時事等に併せて随時更新。
社内の法務・コンプライアンス教育に最適です。

LexisNexis® ASONE

法規制データベース
規程整備支援ツール
コンプライアンス点検ツール
法務・コンプライアンス教育コンテンツ

LexisNexis® ASONEは複数の製品・サービスで構成される
企業コンプライアンス遵守の為にワンストッププラットフォームです。
必要な製品・サービスを自社の活用シーンに合わせてご利用頂けます。



法務・コンプライアンス教育コンテンツ エデュケーション NEW

特徴 ● スキルアップセミナー動画、解説記事の収録
● いつでもどこでも見放題

**収録
コンテンツ例** 契約、システム開発、会社法関係、企業再編、コンプライアンス、知的財産、個人情報保護、独禁/競争法、消費者保護、広告・マーケティング、人事・労務…他



特徴

- 法令や行政基準等の法規制情報を網羅的に収録
- 自社に必要な情報だけをアラートメール配信
- 専門家の解説記事で法規制の内容をキャッチアップ



特徴

- 業務別1,200以上のチェックシートを収録
- 最新の法規制改正に合わせてチェック項目を自動更新
- コンプライアンス達成度をダッシュボード機能で可視化



特徴

- 共通フォーマットで社内規程を電子化
- 関連する法改正情報をアラートメール配信
- 法改正に連動した定期的なメンテナンスが可能



特徴

- コンプライアンス意識調査やリスク診断の実施
- リスクに合わせた研修やeラーニング等の対策支援
- 社内規程やマニュアル等の最新化・運用支援



<https://www.lexisnexis.jp/>

レクシスネクシス・ジャパン株式会社 マーケティング部

106-0044 東京都港区東麻布1-9-15 東麻布一丁目ビル

TEL/03-5561-3551 E-mail/marketing-jp@lexisnexis.com





弁護士

Recruit Guide
2022

弁護士
Recruit Guide
2022



Contents

Special Issue

キャリア選択における 企業法務系法律事務所の分析軸 4

企業法務革新基盤株式会社 代表取締役CEO 野村 慧

先輩弁護士が薦める 読んでおくべき書籍 8

長島・大野・常松法律事務所 弁護士 福原 あゆみ

アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業 弁護士 田浦 一

インハウス × 弁護士 二足の草鞋を履きこなす兼業型ロールモデル 10

LINE株式会社／インハウスハブ東京法律事務所 弁護士 関原 秀行

Recruit Guide

弁護士法人第一法律事務所 12

弁護士法人淀屋橋・山上合同 16

弁護士法人・特許事務所イノベンティア 20

きっかわ法律事務所 22

弁護士法人GVA法律事務所 24

潮見坂綜合法律事務所 26

島田法律事務所 28

弁護士法人親和法律事務所 30

西村あさひ法律事務所 32

フォーサイト綜合法律事務所 34

弁護士法人三宅法律事務所 36

山下綜合法律事務所 38

高井・岡芹法律事務所 40

キャリア選択における 企業法務系 法律事務所 の分析軸

企業法務革新基盤は、企業法務でキャリアを歩む弁護士・法務の方がキャリアを考える際の相談先(エージェント)としてシェアを伸ばしており、特に大手渉外法律事務所からの相談者数のシェアは、国内トップクラスである。高い専門性でキャリアの良き相談役として研究開発を続けている。また、企業法務系法律事務所の経営コンサルティングを多く受任しており、組織変革のアドバイザーとしてさらに研鑽と事例の蓄積を進める同社代表取締役CEOの野村慧氏に、法曹を目指す方・若手弁護士のキャリア選択について“三つの視点”で解説いただいた。

この度、弁護士 RECRUIT GUIDE 2022 の巻頭記事の寄稿をご依頼いただいた。弁護士 RECRUIT GUIDE の初回発行時にも記事を寄稿させていただいた。約6年前くらいだったと記憶している。この6年で企業法務マーケットは大きく変わった。キャリアの視点で考えると、企業法務系法律事務所の増加に言及すべきだろう。当該期間で新たに設立された企業法務系法律事務所は12年前～7年前の期間と比較しても多い。背景には何があるだろうか。背景を考えることは、一人ひとりのキャリアを考える上でも重要なのは言うまでもない。弁護士が働く“場”が変容していることは、企業法務系法律事務所働くことを志望す

る方のキャリアに影響を及ぼすからだ。理由は多岐にわたるが、一例を挙げると企業法務系法律事務所の大規模化に伴い内部でのコンフリクトが増加したこと(事務所内部構造の視点)、企業法務案件の需要が増加および多様化していること(外的需要の視点)、旧来の法律事務所のビジネスモデルとは異なるモデルを構築したいと考える方が増加したこと(弁護士のマインドの視点)等が考えられる。背景を考察すると、キャリア選択の視点が獲得される。言い換えると、外的需要・組織内部構造・弁護士のマインドの各視点から企業法務系法律事務所を考察することは、キャリア選択の判断軸になるということである。

視点 1

法律事務所における外的需要の捉え方をつかむ

複数の企業法務系法律事務所を比較することを想定してみる。複数の法律事務所からオファーを獲得すると悩むことも多いだろう。

各法律事務所が、外的需要をどう捉えているのかは重要である。そもそも外的需要は企業法務マーケットで一括りにできない。プラクティスによっても違い、法律事務所のプレゼンスによっても異なる。厳しい見立てをする法律事務所もあれば、「需要しかないよ」と考える法律事務所もあるだろう。企業法務系法律事務所の案件流入チャネルが安定したものか、それとも不安定なのか、企業の組織構造の中のいかなるレイヤーからの依頼が多いのか等、同じプラクティスを扱っているように見えても実態は異なる。案件の規模も違い、同じプラクティスの中でも多様な種類がある。今後の外的需要をどう捉えているかは、会話の中で滲み出ることが多い。一問一答の“点”ではなく、語られる全体像=“線”から推察することの方が精度は高い。外的需要をいかに組織に取

り込み、いかなる態勢で処理するのか、そして、今後いかに需要が変化すると予想し、打ち手をいかなる粒度で考えているのか等を読み取る洞察力が重要となろう。法律事務所の説明会や外部への発信媒体、サマークラーク、会食、面接等から得られる情報からいかなる意味を導き出すか。パッチワークのように集められた一塊の情報を基に構想する力が求められるわけだ。精度を上げるためには、事例の集積が欠かせない。食わず嫌いにならず、さまざまな法律事務所に足を運ぼう。新卒時が、最も法律事務所を見学することができるタイミングだ。その機会を活用しない手はないのだ。中途採用となると、実務をこなしながら転職活動を行うことになる。5所の選考を受けるだけでも、かなりの負荷だ。職務経歴書を書く時間がとれず活動を休止する方がいるほどだ。中途採用では場数を踏むことは容易ではない。新卒時の活動は、将来の転職活動にも影響を与えることを理解するとよいだろう。

視点 2

構造と規模から見える若手のキャリア形成

事務所内部構造の視点に話題を移そう。先に述べたコンフリクトは大規模化による結果・現象にあたり、事務所内部構造そのものではない。大規模であることが事務所内部構造に位置付けられよう。キャリアを選択する者にとって、事務所内部構造は重要である。しかし、外部者が内部構造を窺い知ることは難しい。外部者でも容易に認識しうる構造の筆頭は人数規模だ。これは数えれば分かることだ。ここでは、規模がいかなる意味でキャリアに影響を与えるのかを考察してみよう。企業法務系法律事務所では規模はさまざまな意味を持つ。誤解しないでいただきたいのは、規模の大小が各法律事務所のクオリティーの高低に直結するわけではないし、各人のキャリアの成功（成功の定義は多様であるため、ここでは経済上の成功と置く）につながるわけではない。ただし、大規模で歴

史のある企業法務系法律事務所には、それだけのクライアントがあり、案件チャネルがあり、外的内的競争を勝ち抜いてきた百戦錬磨のパートナーが多数在籍しているということだ。練磨する環境としては非常に価値が高い。一流の仕事が多く見ることができるのはかけがえのない資産となる。そして、既にブランドを確立しているため、組織として持続可能性が高い。マイナス面としては、若手は上位互換になりやすく、パートナーになるまでに道のりは長く険しい。そして、なってからが本番である。成熟した組織の中で仕事するならば当然に受容しなければならぬデメリットだろう。さらに、若手にとっては、配属リスクがある。配属されるチーム（チーム制を採用していない事務所も実質は振られる業務の色付けはある）によっては、コモディティー業務だけをひたすら取り組むことになるケースも散見

される。組織ありきの業務もあるため、部分としての任務を果たすゆえに年次を重ねても自己に紐づくクライアントが存在しないなんてことも起こる。

では、中規模～小規模の企業法務系法律事務所を考えてみよう。パートナーがどのようなメンバーかが重要になる。組織というよりも人単位で事務所選択を考える必要がある。中規模・小規模企業法務系法律事務所の場合には、パートナー個人が蓄積してきたクライアントからの案件が中心になることが多い。リアルな現実を言えば、パートナーの売上への何割かに当たる案件に従事するわけであるから、当該売上の多寡によって経験できる案件の種類、量、質も決まってくる。そして、各パートナーの売上の伸び率も将来的に従事できる案件の量や質に影響を与える。質の良い案件が集積する法律事務所は、コモディティー案件の比率が低い。その結果、規模を増員しなくても最若手のアソシエイトでもロジ業務が少なく優

良な経験を積むことができる。質の良い案件の比率が高くない法律事務所は、コモディティー案件の比率が高く、その結果、規模を増員しないと最若手はいつまで経ってもコモディティー案件に一番下っ端で従事することになりやすい。前者の場合には、規模を拡大しないことが優良な案件と指導を密度高く受けられることにつながりやすく（育成の希薄化が起きにくい）、後者の場合には、規模を拡大しないことがアソシエイトの成長曲線が鈍化することにつながりやすい。規模の拡大の有無がキャリアパスにいかなる影響を与えるかは、一律に判断することはできず、個々の法律事務所によって判断せざるを得ないことになる。前述した内容もよくあるケースを類型化したもので当然該当しない事例も存在するし、中庸に位置付けられるケースもあろう。大事なことは、ある程度の思考フレームを持ちつつも個別解は自己の頭で対峙し解析することである。

視点 3

ビジョンとマインドから紐解く各事務所の成長戦略

弁護士のマインドについて考えてみよう。

就職・転職する際には、就職・転職先の代表的なパートナーがいかなるマインドを持っているかを注意深く観察することが重要である。旧来のビジネスモデルを前提に現在の延長線で進もうとする企業法務系法律事務所は、強いビジョンを打ち出すことは少ない。一方で、新しいビジネスモデルを目指し新領域の開拓を進める企業法務系法律事務所は、強いビジョンを打ち出すことが多い（このタイプの法律事務所の中には強みが確立していない事務所も散見されるが、新しい挑戦をする以上、それは織り込み済みといえよう）。新しいビジネスモデルを構築することには長い投資期間を必要とし、構成員に忍耐を強いることになる。そのため、ビジョンで組織を統合し牽引しなければバラバラになりやすい。旧来のビジネスモデルと新しいビジネスモデルの両者を抱える企業法務系法律事務所の中には、強くビジョンを打ち出す事務所もあり、所内の

軋轢を乗り越えてでも前進しようと取り組んでいる可能性がある。個人的意見であるが、このタイプの企業法務系法律事務所は若い世代にとっては身を投じる価値があると思う。一方で、旧来のビジネスモデルを言い変えたに過ぎず、パートナーの出身事務所の焼き写し事務所もある。この場合は、組織はパートナーの出身事務所の縮小モデルになりがちである。若い世代にとって将来性があるかを熟慮する必要がある。また、ビジョンに関するPRは旺盛で上手であるが、退職者が多い法律事務所も要注意だ。ビジョンと実際に大きな乖離がある可能性がある。

弁護士のマインドという視点で組織を捉えてみるとビジョンがあればよいというわけでもなく、それがいかなる構造に落としこまれているのか、実際に実行しているか等を総合考慮し、皆様の個人としてのビジョンとの接続を考え、キャリアを選択していただくのがベターであろう。

まとめ

以上、三つの視点からキャリア選択について考察してみた。キャリア選択は情報戦でありつつも、ご自身がいかなるビジョンを持つかによって、同じ事務所に対峙しても見え方は異なるだろう。

上記視点は、就職・転職のときに考えるだけでなく、執務開始後も考え続けることをお勧めする。キャリアの発展は、事務所経営の視点を若い年次で獲得できるか否かによって差がつく。経営の視座を持ち組織を眺める習慣を身につけることは、クライアントからの信頼獲得に必要な経営の視座を高めることにつながり、物事を構造化して捉える能力を向上させる。それらの集積は、人間力の向上にもつながり、ご自身という“プロダクト”の持続可能性を高めてくれるだろう。そうなれば、皆様の歩んだ道は確かな軌跡となり、キャリアの多様性に寄与し業界の発展につながる、ひいては日本の発展につながるだろう。



野村 慧
Akira Nomura

企業法務革新基盤株式会社
代表取締役CEO

2019年2月に瀧本哲史(当時京都大学客員准教授)と共同創業。著名な企業法務系法律事務所や企業をメインクライアントとし、組織コンサルティング業務とエージェンツ業務を融合する独自手法でシェアを伸ばし続けている。文部科学省「平成27年度先導的・改革推進委託事業」における「法科大学院修了生の活動状況に関する実態調査」の調査担当。主な著作に『新版 弁護士・法務人材 就職・転職のすべて』(第一法規、2019)。個人の活動として、リーガルテック企業にエンジェル投資等を行う。

SDGs / 人権・コーポレート に強くなる!

先輩弁護士が薦める読んでおくべき書籍



1 新興国ビジネスと人権リスク 国連原則と事例から考える企業の社会的責任 (CSR)

海野 みづえ 著 2,750円+税 (現代人文社、2014)
ESGのうちSにあたる“ビジネスと人権”の分野は、国際情勢も受けてコンプライアンスの中でも重要性が高まっています。この本は、“ビジネスと人権”の原点ともいえる国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」からの潮流や人権デュー・ディリジェンスの概要について分かりやすく書かれていますので、この分野に興味を持たれた方への初めの1冊としてお勧めです。



福原 あゆみ
Ayumi Fukuhara
弁護士
長島・大野・常松法律事務所
パートナー

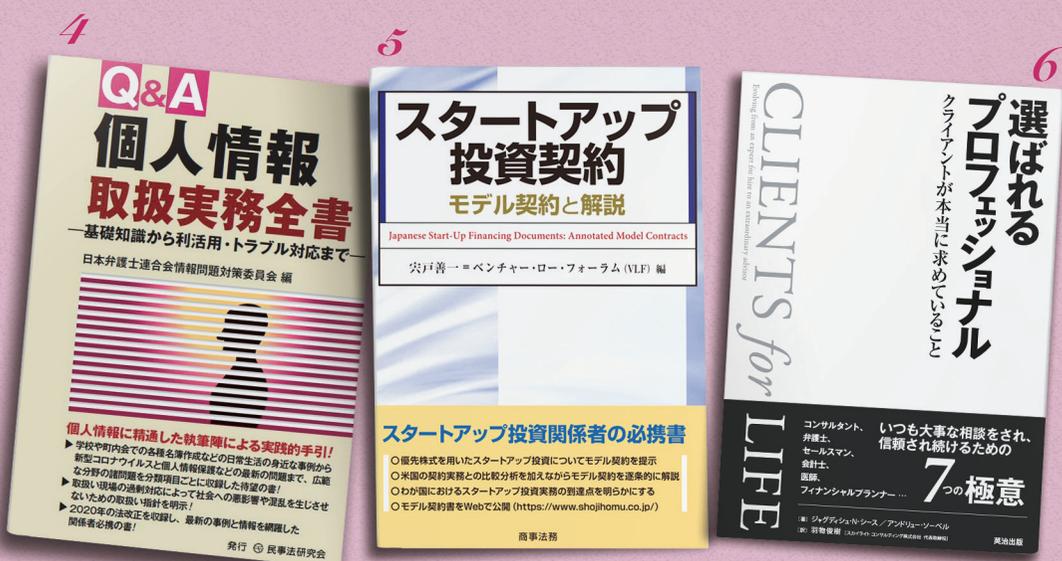
06年京都大学法学部卒業。07～08年東京地方検察庁検事、08～09年札幌地方検察庁検事、09～10年広島地方検察庁検事、10年法務省刑事局付。10～12年人事院行政官長期在外研究員制度・米国(University of Michigan Law School卒業(LL.M.)、Columbia Law School客員研究員)。12～13年横浜地方検察庁検事。13年弁護士登録(第二東京弁護士会)。法務省・検察庁での経験をバックグラウンドとして、企業の危機管理・争訟を主たる業務分野としており、海外当局が関係したクロスボーダー危機管理案件の経験も豊富。また、企業の役職員による品質不正や会計不祥事をはじめとする幅広い危機管理案件に従事。

2 サステナブル経営と コーポレートガバナンスの進化

松田 千恵子 著 2,200円+税 (日経BP、2021)
企業法務に関わる弁護士としてコーポレートガバナンスは避けて通れない分野ですが、この本は2021年6月のコーポレートガバナンス・コードの改訂によるサステナビリティ重視の流れも追いつつ、各テーマについて著者の非常に率直な意見紹介がなされており、非常に興味深く読むことができました。皆さんが実務のイメージを持っていただくのにも有用かと思えます。

3 人を動かす、気配りの英語表現

マヤ・バーダマン 著 1,800円+税 (ジャパンタイムズ出版、2021)
企業法務では、依頼者や海外の弁護士事務所と英語でのやりとりを行うことも多いです。(私もかつてそうでしたが) 新人弁護士の英語はやや直訳的になってしまうことがあり、コミュニケーションの前提としての適切な“敬語”表現を勉強するのにこの本は非常に役立つと思います。同じ著者の『英語の気配り』(朝日新聞出版、2018)、『英語のお手本』(朝日新聞出版、2015)も同様の趣旨でお勧めです。



4 Q&A個人情報取扱実務全書 ——基礎知識から利活用・トラブル対応まで

日本弁護士連合会情報問題対策委員会 編 4,400円+税 (民事法研究会、2020)
個人情報保護法の概要が非常に分かりやすくまとまっている上に、さまざまな場面において個人情報に関する問題が発生し、いかに整理されるかが非常に簡潔にまとまっています。個人情報保護法は、個人情報保護委員会が公表するガイドラインやQ&A等、公に入手できる情報の多い法律ですが、それだけでは得られない情報が豊富です。個人情報保護法関連の業務にこれから携わりたいと思われる若手の先生方には、全体像や実務の把握に大変役立つ書籍です。



田浦 一
Hajime Taura
弁護士
アンダーソン・毛利・友常
法律事務所
外国法共同事業

10年北海道大学法科大学院卒業。11年弁護士登録(第一東京弁護士会)。12～14年ヤフー株式会社勤務。15年～アンダーソン・毛利・友常法律事務所。19年Morgan, Lewis & Bockius法律事務所サンフランシスコオフィス。20年NY州弁護士登録。個人情報保護法関連、M&A(クロスボーダーを含む)、インターネット関連案件、資金決済法、IoTサービスを幅広く扱う。国内外のベンチャー企業への投資案件や、ベンチャー企業向けのリーガルアドバイスのについても多くの経験を有する。

5 スタートアップ投資契約 ——モデル契約と解説

戸井 善一ベンチャー・ロー・フォーラム (VLF) 編 5,400円+税 (商事法務、2020)
スタートアップ投資に関わる弁護士には、典型的に締結されている契約の内容を素早く理解し重要なポイントを把握する能力が重要です。本書は、優先株式発行要項や株主間契約、株式引受契約といったスタートアップ投資において典型的に作成される契約について、簡潔ながら非常に丁寧に解説された書籍です。スタートアップ投資に関わっている先生方だけでなく、今後そういった業務に関わりたいと考えている学生や若手の先生方にお勧めです。

6 選ばれるプロフェッショナル クライアントが本当に求めていること

ジャグディシュ・N・シース / アンドリュウ・ソーベル 著 2,000円+税 (英治出版、2009)
弁護士業に特化した書籍ではありませんが、クライアントから信頼されるプロフェッショナル、アドバイザーとはどのようなものかということ、重要なポイントごとに章立てで解説した書籍です。弁護士としてクライアントに対してどうあるべきか、経験を積むほどに一言一言が身に染みてくる書籍だと思います。ぜひとも常に側において繰り返し読んでいただきたい大事な書籍です。

データ・M&A に強くなる!

先輩弁護士が薦める読んでおくべき書籍



二足の草鞋を履きこなす 兼業型ロールモデル

——**弁護士を志して現在に至るまで、多彩な経歴でいらっしやいますね。**

関原 もともと理学部物理学科出身で、学生時代はバドミントンに熱中していました。就職活動は行わずに、しばしフリーター生活を送っていましたが、ふと法曹界に強い関心を持ち、法科大学院を経て司法試験に合格しました。有名TVドラマの影響を受けて、検事や相続・日常生活上の紛争などを扱う一般民事に興味を抱き、まずは都内の法律事務所に入所し、一般民事と企業案件を主に担当。2年ほど勤務した後に、総務省・総合通信基盤局（電気通信事業部）に2年弱出向しました。任期満了後、別の法律事務所でも4～5年ほど勤め、2019年に縁あってLINE株式会社と現事務所に入りました。LINEでは、セキュリティ・センターに所属し、個人情報保護法やGDPR等のデータ保護規制を専門とするインハウス・カウンセラーとして同社ビジネスの最前線で業務に従事しながら、兼業で、法律事務所でもプライバシー関連の企業案件を中心に受任しています。

——**弁護士として、情報通信の分野を選ばれた理由は何でしょうか。また、兼業のきっかけについても教えてください。**

ください。

関原 弁護士数が急増し、競争が激化していましたので、自分の武器・専門性を身につけたいと考えていました。総務省への出向は、IT関連の法令が今後充実すると見込み、これらの業界を所管する監督官庁で法制度を学びたいと自ら志願して飛び込んだものですが、正解だったと思います。任期満了の時点で弁護士としては3～4年目であり、早く自分の名前でも仕事ができるようになりたいと思っていたところ、アンシエイト・クラスで企業法務と一般民事のいずれも自由裁量で個人案件を受任できる事務所に偶然出会うことができました。インハウスと外部弁護士の両方とも体験できて、本当に違ったおもしろさがあると感じますし、今後も外部弁護士としての活動を続けていきたいですね。

——**インハウスのおもしろさや、インハウスとして心がけるべき点を教えてください。**

関原 総務省で勤務している間に、インハウスの数が増加する様子を見て関心が高まっていました。実際にLINEに入社してみると、自社のプロダクトに近い場所でもITサービスの深い内容まで理解しながら、会社の全

体像を見て、意思決定のプロセスにも携わることができています。これは、法的な論点分析を部分的に請け負う外部弁護士ではなかなか得られないおもしろさがあると実感しています。

なお、インハウスとして就職する場合、40歳を過ぎると企業側はマネジメント（管理職）候補として採用することも多いでしょうから、実務のプロフェッショナルを目指すのであれば決断は早い方がよいかなと思います。私もLINE入社時は38歳でした。ただ、インハウスと法律事務所勤務の弁護士との人材交流は盛んになり、両者や企業間のハードルは下がってきているので、進路を決めかねている方には追い風だと思います。いま所属する法律事務所にも前職が金融のインハウスだった方がいますし、LINEにも、コンサル・グループや大手法律事務所の所属弁護士だった方がいます。

——**海外案件や、海外の法律事務所と関わりたいという学生さんも多いと思いますが。**

関原 大手法律事務所や海外の法律事務所も候補としてよいと思いますが、LINEのようなグローバル企業であれば、通常業務として英文契約の作成・レビューなど海外案件に毎日接することができます。その企業におけるインハウスの所掌業務にもよりますが、海外向けにサービスを提供する日系企業であれば、外部弁護士と比べても遜色なく海外業務があると考えてよいと思います。

——**インハウスと弁護士の二刀流のメリット・デメリットは何でしょうか。また、ワーク・ライフバランスはいかがですか。**

関原 デメリットは簡単で、ワークが増えるだけライフが削られることです（笑）。一方で、メリットはたくさん

あります。まず、会社以外の仕事、会社員では体験できない仕事も数多く体験し、視野を広げることができることです。データ関連の企業案件を受任した場合は、インハウスの実務で得られた知見を活かして、必要以上のフィーをかけずに解決に導きやすくなります。

二刀流は、インハウスとして生きていくか、法律事務所に所属しながら自分の看板で仕事を続けるか、はたまた独立するか…と、進路を悩む方にはお勧めです。また、経済的な魅力も大きいです。兼業によって、うまくすれば法律事務所勤務の弁護士と遜色のない年収を狙えます。一般論として、インハウスでも、特にデータ関連規制の専門家は不足していますので、以前よりも給与も上昇していると思います。

——**法科大学院生の皆さんに、仕事論を含めてメッセージをお願いします。**

関原 昨今の外部弁護士には、広く法令知識を身につけた上で特定の法律・分野の専門家（エキスパート）として成長することが求められます。幅広い業種・分野を手がける中で、自分の得意としたい分野を先輩の専門家に学びながら磨いていくことが可能です。

一方、インハウスは、外部弁護士などの協力を得ながら会社の事業目標を達成していくプロジェクト・マネージャーの役割が大きく、ゆえにコミュニケーション能力がとても重要になります。社内規程に従った調整能力や、自社サービスの機能・仕組みの知識に基づいて、的を捉えた結果を出すことがインハウスの醍醐味です。なお、インハウスも自社の提供するサービスに係る特定の業法には精通する必要があります。

どちらから進んでも、その後自分次第で道は選べるので、まずは自分が「おもしろそうだな」と思える業界・業種で進んでみることもよいと思いますよ。



関原 秀行 Hideyuki Sekihara
 弁護士
 2009年 LS卒業
 2010年 弁護士登録(東京弁護士会)
 2010年 都内法律事務所勤務
 2012年 総務省出向
 2014年 都内法律事務所勤務
 2019年 LINE株式会社・インハウスハブ東京法律事務所

国内のプライバシー関連法令（個人情報保護法、通信の秘密など）や海外のデータ保護法制（GDPR、CCPAなど）の規制対応を専門としている。

著書 ●『Q&Aで学ぶ 企業におけるパーソナルデータ活用の法律実務—令和2年改正個人情報保護法と実務対応—』（日本加除出版、2021）
 ●『ストーリーとQ&Aで学ぶ 改正個人情報保護法』（日本加除出版、2017）など。

LINE株式会社
 〒160-0004 東京都新宿区四谷1-6-1 四谷タワー23階
URL <https://linecorp.com/ja/>

インハウスハブ東京法律事務所
 〒100-0013 東京都千代田区霞が関1-4-1 日土地ビル2階 SENQ霞が関
URL <https://www.inhousehub.tokyo/>

弁護士法人第一法律事務所

URL <https://www.daiichi-law.jp/>

E-mail trainee@daiichi-law.jp (代表)

[大阪事務所] 〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島2-2-7 中之島セントラルタワー24階
TEL : 06-6227-1951(代表) / FAX : 06-6227-1950

[東京事務所] 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビル南館6階
TEL : 03-5252-7022(代表) / FAX : 03-5252-7021



ゼネラリストかつスペシャリスト

「弁護士一人ひとりがゼネラリストであると同時にスペシャリストであることが当弁護士法人の強みであり、今後もそれは変わらず、また絶対に変えてはならないと考えています」。弁護士法人第一法律事務所の代表弁護士である福田正弁護士は明言する。

「当弁護士法人では、“Your Vision First—依頼者のこれからを第一に考える”をミッションとしています。所属弁護士は、それぞれスペシャリストとしての専門分野を持っていますが、各人がゼネラリストとして、特定の法分野のみにとらわれないことなく、あらゆる法分野の知識経験を駆使し

て依頼者のために最良の解決策を提案できなければならないと考えています。入所した弁護士には、まずは、企業の案件だけではなく、離婚、遺言・相続、刑事事件といった個人の案件も含めて、あらゆる法分野の案件を担当してもらい、ゼネラリストとしての素地を築いた上で、各自が専門分野を追求していくこととしています。それによって、特定の法分野の領域を超えた抜本的な解決策が提案できるようになります」(福田弁護士)。

多様な人材の育成と 弁護士としての独自性

パートナー弁護士である毒島光志弁護士は、若手の個性を伸ばすことが事務所の活性化につながり、



クライアントに対しても、より質の高いサービスを提供できると考え、多様な人材の育成に力を入れる。

「当弁護士法人では、アソシエイト弁護士の育成のために、パートナーとアソシエイトの組み合わせは固定せず、さまざまなパートナーと組んで案件に対応してもらっています。それぞれ専門分野を有するさまざまなパートナーと一緒に案件を担当することで、自然と専門分野の経験を積むことができるようにしており、弁護士登録1年目から、株主総会指導、M&A、不正調査、特許紛争、国際取引紛争、倒産・事業再生事件などといった多種多様な案件を担当してもらいます。また、案件だけでなく、海外留学や公官庁・国内大手企業などへの出向についても積極的にサポートしています。これらをきっかけ

に、個性を活かせる専門分野を見つけてもらえればと思っています」(毒島弁護士)。

弁護士間の気軽な コミュニケーションを重視

アソシエイト弁護士である八幡晃司弁護士は、同事務所は若手弁護士にとってコミュニケーションのとりやすい環境であると述べる。

「当弁護士法人では、大阪事務所も東京事務所も、パートナーもアソシエイトも事務局も全員が一つのスペースで執務にあたるスタイルをとっていますので、依頼者や相手方への応対を含めて弁護士としての仕事の仕方を間近で学ぶことができます。また、パートナーや先輩弁護士にも気軽に事件の相談やわ



大阪事務所エントランス



ざわが相談しにくいような実務の疑問をぶつけることもできます。こういった会話の中から、新たなことにチャレンジするヒントを得られることも多いです」(八幡弁護士)。

弁護士としての自主性を鍛える環境

新規登録弁護士のリクルート担当である大沼剛弁護士は、若手弁護士が自主性を発揮できる環境が同事務所の強みと考えている。

「当弁護士法人では、弁護士登録1年目から、依頼者に対する“提案力”を養うことが求められます。当弁護士法人では、依頼者に約束する Value の一つとして、“依頼者の思いを最優先に考え、真に求める解決策を提案すること”があり、案件を担当するアソシエイトには、自ら依頼者と接して事案や証拠を把握し、積極的に案件の対応方針についての自分の考えを提案することが求められます。最初は難しいですが、パートナーと最良の方針を議論しながら、訴訟や交渉を進めていくので、徐々に引き出しが増えて主体的に案件の解決までのプロセスを考えられるようになり、案件の対応方針を組み立てる能力が養われます」(大沼弁護士)。

大阪事務所と東京事務所の一体感

2008(平成20)年には東京事務所を開設し、大阪と東京の二拠点体制に移行しているが、東京事務所のパートナー弁護士である家近知直弁護士は、半世紀にわたって培われた実績を活用し、一体的な事務所運営を行っている」と述べる。

「当弁護士法人では、大阪事務所と東京事務所が一体性を持った事務所として、所内の制度や仕事に対する価値観を共有して運営されています。東京・大阪兼務の弁護士も多く、日常的に東京事務所に所属する弁護士と大阪事務所に所属する弁護士と一緒に案件を担当しています。東京でのニーズの拡大に合わせて東京事務所においても弁護士の人数をさらに増やしていく予定ですが、このような事務所としての一体感を失うことなく、クライアントだけでなく他の法律事務所からも評価されてきた当弁護士法人のブランドを東京でも浸透させていきたいと考えています」(家近弁護士)。

経験弁護士には キャリアプランの尊重

同事務所では、経験弁護士の採用にも力を入れ、多様な人材を受け入れることで、弁護士法人総体としての価値向上に努める。

経験弁護士採用として入所し、パートナーにも就任した薬師寺正典弁護士は、移籍した理由として自身の将来のキャリアプランを重視したと述べる。

「私は、労働法分野に特化したブティック系法律事務所にも所属していましたが、弁護士として実務経験を積んでいく中で、弁護士を志望した当初に抱いていた“専門分野を持ちつつも依頼者の多様なニーズにこたえられる弁護士になりたい”という気持ちが強くなりました。また、当時、東京事務所には労働法分野に特化した弁護士がいなかったこともあり、当弁護士法人であればこれまでの私の培ったス

キルや経験を十分に活かせるのではないかと考え、移籍を決心しました。実際に自身の描いていてキャリアプランを実現できていると実感しています」(薬師寺弁護士)。

弁護士としての ブランディング化の支援

弁護士登録4年目の中本泰司弁護士は、入所直後から事務所外での活動に積極的に取り組んでいる。

「当弁護士法人では、将来のパートナー候補として、若手弁護士にはアソシエイトであっても新たな顧客層や法分野を開拓することが期待されています。私も、異業種交流団体に積極的に参加するなどの活動をしているのですが、そういった個人の地道な活動だけではなく、パートナーの人脈を活用してもらうことで、若手では到底依頼が来ないような外部セミナーや執筆活動の機会も得られ、弁護士としてのブランディング化を図る機会を得ることができます」(中本弁護士)。

福本洋一弁護士は、事務所の活性化に向けて、若手弁護士とともに新たな業務分野の開拓に注力している。

「データやプライバシーに対するガバナンスを意識する企業が増えてきましたが、まだまだ従来のビジネスの延長で捉えている企業は多く、デジタルネイティブ世代の若手弁護士の力を借りながら、啓蒙活動に積極的に取り組んでいます。当弁護士法人では、目先の利益にとらわれず、長期的な視野でクライアントが必要とする新たなリーガルサービスの開

発に挑戦し続けることを良しとするという創設時からの伝統があり、若手弁護士にもそれを求めています。既成の弁護士の仕事の枠にとらわれず若手弁護士と新しいことに挑戦していくのは楽しいです」(福本弁護士)。

「若手弁護士にはこれまでのことを単に引き継ぐだけでなく、一人ひとりが当弁護士法人の将来を担うといった気概を持ち、自身で考えて新たな分野に積極的に挑んでいってもらいたいですし、これまで同様、それが自由にできる事務所であり続けられるように支えていこうと考えています」(福田弁護士)。

DATA

- 主事務所の所属弁護士会
大阪弁護士会
- 所属弁護士等
弁護士37名(2022年1月現在)
- お問い合わせ先
担当者：村中 徹[47期]
福本洋一[56期]
recruit-b@daiichi-law.jp (経験弁護士採用担当)
担当者：大沼 剛[69期]
中本泰司[71期]
trainee@daiichi-law.jp (新規登録弁護士採用担当)
- 採用情報
HP：https://www.daiichi-law.jp/recruit/
Twitter：@daiichi_recruit
Instagram：@daiichi_lpc_recruit
- Twitter ■ Instagram

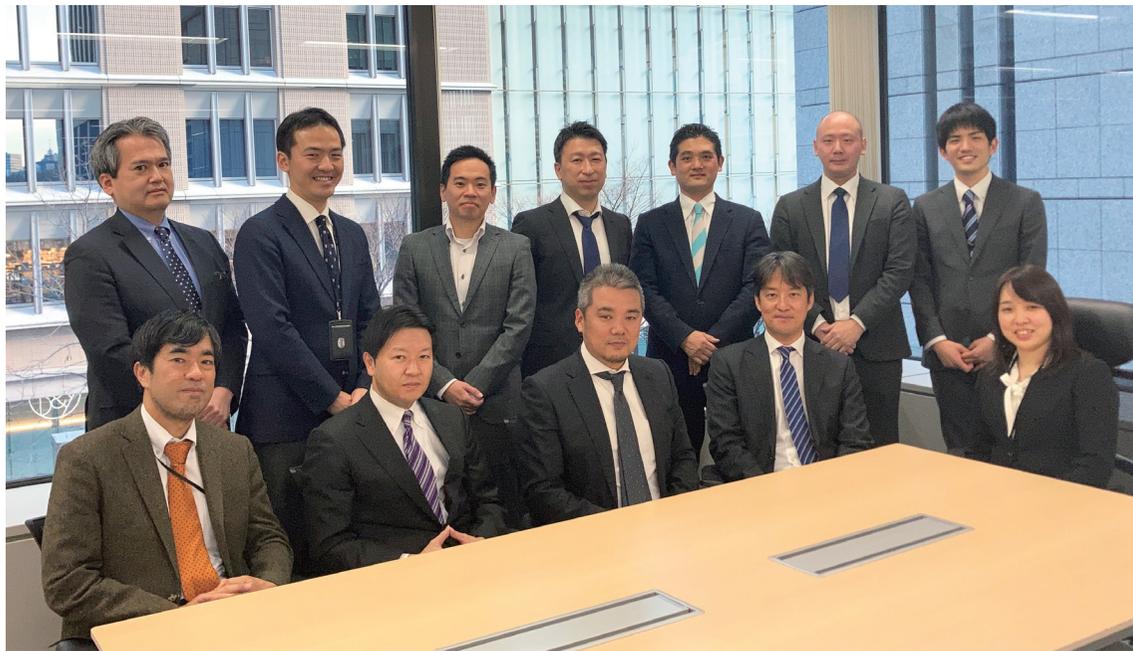



弁護士法人淀屋橋・山上合同

URL <http://www.yglpc.com/>

【大阪事務所】 〒541-0046 大阪府大阪市中央区平野町4-2-3 オービック御堂筋ビル9階
TEL : 06-6202-3355(代表)

【東京事務所】 〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-3-2 郵船ビルディング4階
TEL : 03-6267-1200(代表)



世界中の人々のあらゆる法的ニーズに応える

弁護士法人淀屋橋・山上合同は、2002年4月に日本弁護士連合会届出第1号の弁護士法人として設立された総合法律事務所であり、2022年1月時点では弁護士66名（うち台湾弁護士1名）を擁し、日本有数の規模を有している。また、前身である米田実法律事務所の設立から数えると、創業60年の伝統的な法律事務所でもある。大阪・淀屋橋のほかに東京・丸の内にも拠点を構え、国内外の依頼者の多様かつ幅広い法的ニーズに応えている。

同事務所の理念は、“世界中の人々のあらゆる法

的ニーズに応える”ことにある。急激な変化を続ける今日の社会においては、法律事務も、複雑、多様化し、高度化しつつある。これに的確かつ迅速に対応し、クライアントの利便性の一層の向上を図るとともに、規模の拡大や業務の専門化・国際化に努めることにより、さらに広く世界中の人々に対する法的サービスを提供したいとの願いを込めた理念である。

業務内容は、訴訟、M&A・コーポレートガバナンス等の会社法務、ファイナンス業務のほか、倒産・企業再生分野や労働分野、知的財産分野、中国・アジア関係、独禁法分野、不動産分野、家事・刑事等、極めて多岐にわたる。



クライアントも、銀行・証券会社等の金融機関、テレビ局や新聞社等のマスコミ、総合小売業、電力会社、鉄鋼・自動車等の製造業等、ほとんどの業種の事件・相談に対応している。

同時に、所属する弁護士も多種多様であり、裁判官経験者や検察官経験者、大学教授、外国弁護士資格（中国）保有者、社会人（一般企業・公務員）経験者、弁理士等の資格保有者等の人材を積極的に受け入れているのも特徴の一つといえよう。

また、希望する留学先に留学した所属弁護士も多く、その留学先も、米国、ドイツ、オランダ、シンガポール、タイ、インドネシア、中国、香港、台湾、韓国とさまざまだ。

淀屋橋・山上合同の業務体制

同事務所は、日々高度化・複雑化するクライアントのニーズに応えるべく、業務の専門化に努めている。所属弁護士数が多い大阪事務所では専門部制をとっており、各専門部はパートナー、中堅のパートナーおよびアソシエイトから構成され、それぞれのパートナーが得意とする業務分野の専門性をより深く追求しつつ、業務によっては、部や東京・大阪の垣根を越えて、複数の弁護士が協働して事件の処理に当たることになる。

同事務所に入所したアソシエイト弁護士は、半年ごとに各部に配属され、パートナーとともにあ

りとあらゆる分野の事件を経験しながら専門性を極めるとともに、多角的な観点から事件を処理するゼネラリストとしての力を身につけることが期待されている。

また、同事務所は、アソシエイト弁護士の待遇等の基本的事項につき、アソシエイト規程を制定している。このアソシエイト規程の冒頭では、「パートナーとアソシエイトは、対等の独立した個人として互いに尊重する」と謳われており、アソシエイト弁護士には、実務においてもパートナー弁護士と議論等を行い、案件を進めていくことが求められている。

今回は、東京事務所に所属する弁護士3名に、東京事務所を中心に紹介してもらった。

インタビュー①

（東京事務所について）

石原遥平弁護士（64期）は、東京事務所について「東京事務所だけでみると、弁護士12名とお互いの顔が見える規模です。ゼネラリストでありつつも、それぞれが専門分野や得意分野を持った個性あふれる弁護士が所属しています。私もベンチャー企業への出向経験がありますが、官公庁や民間企業への出向経験者、社会人経験者、ドイツへの留学経験者、台湾弁護士と、さまざまな経歴をもった人材が所属しています」と語る。淀屋橋・山上合同の特徴については「個性を尊重する事務所です。各弁護士が、それぞれのやり方で、クライアントに対して、質の高いサービスを提供するべく日々尽力しています」と続ける。

東京事務所における新人弁護士の働き方について、「新人弁護士は、特定のパートナーではなく、さまざまなパートナーと一緒に案件を担当します。このため、各パートナーの案件処理の方法を学びながら、各パートナーが取り扱っている多種多様な案件を経験することになります。最近では、専門性が強調されがちですが、その大前提として、ゼ

ネラリストとして一人前であることが必要ですので、まずはゼネラリストとしての経験を積みつつ、自分の弁護士としてのスタイルや専門分野を見つけていくことになります」と語り、「アソシエイトについては、“メンター制度”や“カウンセラー制度”を設けています。若手のアソシエイトには、先輩のアソシエイトをメンターとして選任し、定期的に食事に行くなどして、悩みや不安がないかなどを幅広く相談に乗るようにしています。また、中堅のアソシエイトには、パートナーがカウンセラーとしてつき、定期的に面談するなどして、留学や出向、専門分野などについて、幅広く相談に乗ることにしています」と続け、「当事務所では、新人弁護士も一人の弁護士として尊重します。その反面、案件に対しても、主体的に取り組んでくれることを求めています」と語る。

最後に、求める人物像について、「クライアントから信頼されて、クライアントが直面する困難と一緒に立ち向かえるような責任感、気概のある方です。また、将来的には、パートナーとして、事務所と一緒に経営してくれる熱意のある方を求めています」と熱く語った。



石原 遥平 弁護士

インタビュー2

(事務所の魅力について)



川井田 渚 弁護士

川井田渚弁護士(68期)は、事務所の魅力について、「まず、取り扱っている案件の種類が豊富であることが挙げられます。私自身、入所して以降、自身の専門分野である労働法以外にも、離婚事件からM&Aや大型の破産管財事件まで、たくさんの法的分野に携わってきました。ほかの東京の法律事務所の同期と比較しても、ここまでいろいろと経験したことがある弁護士は珍しいのではないのでしょうか。日々刺激的で、飽きることは絶対ないですね」と説明する。

また、事務所に合う人物像について尋ねたところ、「さまざまなことにチャレンジして、自分の可能性を広げたい」という学生の方にとっては、とても魅力的な環境が整っていると思います。“このような性格の弁護士が多い”というようなものはなく、本当に皆多種多様で個性的ですので(笑)、熱意と向上心のある方であれば、充実した日々を過ごせるのではないかと思います」と笑顔で語り、最後に「女性にも働きやすい産休・育休に関する環境が整っており、お子さんが二～三人いながらバリバリ働いて

いる女性弁護士もたくさんいます。積極的に育児に参加している男性弁護士も多く、事務所全体でも、産休・育休に対する理解もあって感じています。各種説明会・事務所訪問を定期的に開催しておりますので、ぜひ一度、事務所いらしてください」と学生に向けてメッセージを送った。

インタビュー3

(若手弁護士から見た事務所の魅力)



黒川 健 弁護士

東京事務所に入所して2年目の黒川健弁護士(73期)は、東京事務所の構成や日々の業務について、「東京事務所には、現在、私を含めて12名の弁護士が在籍していますが、それぞれの弁護士と協同して案件を遂行しており、先輩弁護士から多くのことを学んでいます」と紹介する。

また、若手弁護士の働き方については、「入所して感じたのは、依頼者・業務分野の多様性もそうですが、若手であっても一人の弁護士として尊重されるということですね。所内でチームを組んで行うような大規模な案件も多く、その際には、若手弁護士にも案件をリードしていくことが求められます」と語る。続けて、「テレワークを行うかどうかも含めて、働き方は個人の裁量に委ねられて

おり、融通が利く職場だと思います。それに、東京事務所では各弁護士がワンフロアで働いているので、先輩たちが、自然と若手の繁忙状況を気にかけてくれています。このため、若手の仕事量は適切にコントロールされています」と話す。

最後に、学生に対するコメントを求めたところ、「東京事務所は、弁護士の層が若く勢いがあり、現在も発展途上にあります。出る杭を伸ばし、全力で応援してくれる事務所ですので、何かやりたいことを持っている方には、ぴったりだと思います。開拓精神にあふれ、私たちと一緒に事務所を盛り上げてくれる方をお待ちしています」と熱く語ってくれた。

勤務弁護士(第76期)募集要項

淀屋橋・山上合同では、第76期司法修習予定者を対象に、以下のとおり、勤務弁護士の募集を行う予定とのことである。

①採用予定人数

大阪事務所：3～5名、東京事務所：1～2名

②希望する人材

法曹としての自立心があり、向上心のある人。性別・年齢・社会経験は特に問いません。

③サマークラークについて

大阪事務所、東京事務所ともに、令和4(2022)年5月下旬から7月中旬にかけて、第76期司法修習予定者向けサマークラークを実施する予定です。奮ってご応募ください。

④その他

その他の募集要項の詳細については、当法人のホームページ(<http://www.yglpc.com/>)をご参照ください。

DATA

■主な所属弁護士会

大阪弁護士会

■所属弁護士等

弁護士66名(台湾律師1名含む)(2022年1月現在)

■お問い合わせ先

recruit.osaka2022@yglpc.com(大阪事務所)

recruit.tokyo2022@yglpc.com(東京事務所)

弁護士法人・特許事務所イノベンティア

URL <https://innoventier.com/>

[東京事務所] 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビル北館14階
TEL : 03-6261-6581 (代表)

[大阪事務所] 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-4-9 プリーゼタワー12階
TEL : 06-6346-7580 (代表)



国際経験豊富な知財専門家

イノベンティアグループは、弁護士法人イノベンティアと特許事務所イノベンティアの二つの組織から構成され、企業法務、とりわけ知的財産法務に特化することによって、専門性の高い領域で高品質のサービスを提供することを可能にしている。“Innovation + Venture + Frontier”を意味する事務所名“イノベンティア”には、常に革新的リーガルサービスを提供し、ベンチャーマインドを忘れず、フロンティアを拓き続けるという思いが込められており、創業時から東京・大阪に拠点を構え、国内外の特許訴訟を中心とする知的財産法務を中心に、メーカー、IT企業等のグローバルなニーズに応じてきた。

イノベンティアの強みは、長年知的財産法務・国際法務を取り扱ってきた弁護士と各技術分野に精通した弁理士が対等の関係で協働し、相互

の知見を最大限活用しながら、出願から権利行使、権利の活用、国際的な知財戦略の立案支援まで、幅広い業務に対応することにある。

イノベンティアは、複数の弁護士が日本と米国ニューヨーク州の弁護士資格を有し、また、川上桂子弁理士も米国連邦巡回控訴裁判所(CAFC)で客員研究員を務めた経験があるなど、国際経験が豊富だ。日本企業の海外進出や国際取引に関する契約、国際訴訟や仲裁、国際的な知的財産権の確保と活用、行使等を中心に、イノベンティアは、今後ますます充実した体制でリーガルサービスを提供する。

若手弁護士のプロフェッショナルとしての育成

イノベンティアは、個々の弁護士が、知財法務および国際法務を中心に各自が希望する専門分野で経験を積んだ上で、各分野の第一線で活躍できる専門家となることを期待しており、その

ために若手弁護士をサポートする体制を構築している。具体的には、各弁護士が専門とした分野の案件を積極的に割り当てて経験を積めるようにし、セミナーへの登壇や執筆活動も、積極的に機会を設け、対外的に活動することを推奨している。

さらに、外部のセミナー・勉強会への参加や国際会議への参加、英会話のレッスン、営業活動にも補助を行い、アソシエイトが研鑽を積んで、自らクライアントを獲得できるようバックアップしている。

個々人の事情に合わせた柔軟な働き方

イノベンティアでは、子育てなどの事情でフルタイムの稼働をすることが難しい人材を活用するため、柔軟な勤務体系での働き方を可能とする“カウンセラー制度”を設けている。他の職業同様、弁護士としてキャリアを積むにあっても子育てや介護などによって業務に多くの時間を避けない期間が生じる場合がある。しかし、そのような中でもプロフェッショナルとして経験を眠らせることなくキャリアを形成できるような事務所とすることを事務所として目指している。

また、アソシエイト弁護士や事務職員についても、在宅勤務を取り入れながら個々の事情に合わせた自由な働き方ができるようにするため、IT環境を整備し、訴訟記録を含むあらゆる業務関連資料を極力ペーパーレス化するなどの工夫を行っている。

DATA

■代表弁護士(イノベンティアグループ代表)

飯島 歩(第一東京弁護士会)

■所属弁護士等

弁護士15名(外国弁護士1名含む)、弁理士6名(2022年1月現在)

■お問い合わせ先

<https://innoventier.com/>

Profile

■弁護士法人イノベンティア

飯島 歩(代表社員弁護士・弁理士・ニューヨーク州弁護士、京都大学卒業、米国法律事務所・特許庁での勤務経験あり)

藤田 知美(パートナー弁護士・日本ライセンス協会副会長、京都大学卒業)

平野 潤(パートナー弁護士、京都大学卒業)

横井 知理(パートナー弁理士、慶應義塾大学・同大学院卒業、京都大学大学院博士課程)

神田 雄(パートナー弁護士、慶應義塾大学卒業、南カリフォルニア大学ロースクールLL.M.修了、米国法律事務所・特許庁での勤務経験あり)

町野 静(パートナー弁護士・ニューヨーク州弁護士、慶應義塾大学・同法科大学院卒業、米国法律事務所・国内大手企業での勤務経験あり)

小和田 敦子(弁護士・ニューヨーク州弁護士、東京大学卒業、ニューヨーク大学ロースクールLL.M.修了、ヨハン・ヴォルフガング・ゲーテ大学フランクフルトアムメイン Legal Theory LL.M.修了)

真鍋 怜子(弁護士、京都大学卒業)

三品 明生(弁護士・弁理士、大阪大学工学部・大阪大学大学院工学研究科・大阪学院大学法科大学院卒業)

村上 友紀(弁護士、京都大学・大阪市立大学法科大学院卒業、デューク大学ロースクール客員研究員)

溝上 武尊(弁護士、大阪大学・京都大学法科大学院卒業)

秦野 真衣(弁護士、京都大学・京都大学法科大学院卒業、京都大学法務室での勤務経験あり)

金村 玲奈(弁護士、慶應義塾大学・東京大学法科大学院卒業、ペンシルベニア大学ロースクールLL.M.修了)

増田 昂治(消費者庁出向中、中央大学・慶應義塾大学法科大学院卒業)

アザマト・ジャキロフ(ロシア・ウズベキスタン弁護士(アドヴォカット)、タシケント国立法科大学・名古屋大学・大阪大学大学院卒業)

上田 亮祐(弁護士、神戸大学・神戸大学法科大学院卒業)

■特許事務所イノベンティア

川上 桂子(代表・パートナー弁理士、大阪大学基礎工学部情報工学科卒業、米国連邦巡回控訴裁判所での客員研究員の経験あり、技術分野は電気・電子・制御・ソフトウェア・医療機器等)

前田 幸嗣(ジュニア・パートナー弁理士、大阪市立大学法学部卒業、専門分野は商標・意匠)

梶谷 美道(弁理士、大阪大学基礎工学部卒業・大阪大学大学院基礎工学研究科修了、大手デバイスメーカー知財部での勤務経験あり、技術分野は電気・電子・材料等)

田端 豊(弁理士、大阪市立大学工学部・大阪市立大学大学院工学研究科卒業、大手電機メーカーでの勤務経験あり、技術分野は電気・電子・制御・ソフトウェア等)

吉田 昌司(弁理士、大阪府立大学工学部機械工学科卒業、技術分野は電気・機械等)

きっかわ法律事務所

URL <http://www.kikkawalaw.com/>E-mail recruit@kikkawalaw.com

[大阪事務所] 〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島3-2-4 中之島フェスティバルタワー・ウエスト11階
TEL : 06-6201-2970 FAX : 06-6201-2980

[東京事務所] 〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2 富国生命ビル15階
TEL : 03-3580-6767 FAX : 03-3580-6766

老舗の伝統に裏付けられた
多様な業務領域

きっかわ法律事務所は、昭和17(1942)年に、民事保全法研究のバイオニアであり、日弁連会長なども歴任した故吉川大二郎弁護士により創立された。大阪きっかわの老舗事務所として発展を遂げ、その後代表に就任した故原井龍一郎弁護士は、平成元(1989)年に新たに制定された民事保全法の立法過程に弁護士として本格的に関与し、現代表小原正敏弁護士も大阪弁護士会初のニューヨーク州弁護士として涉外案件を開拓するなど、バイオニアとしての役割を引き継いできた。

創立以来のバイオニア精神を受け継ぎながら、

同事務所は社会情勢の変化にも柔軟に対応し、民事保全分野における多様な事件はもとより、公害事件・独禁法違反事件・製造物責任事件・薬害事件・株主代表訴訟・建築紛争事件・知財事件・倒産事件など幅広い分野で、社会の耳目を集める事件を取り扱ってきた。

その一方で、日常的に生じる債権回収や、個人のクライアントからの一般民事・家事事件、刑事事件など身近な法律問題にも積極的に関与し、さらには、世界約100か国・米国40州に所在する法律事務所の世界的ネットワークである TERRALEX (テラレックス) の西日本唯一の加盟事務所として、海外留学経験を持つ弁護士を中心に涉外案件にも積極的に取り組むなど、取扱事件は非常に広範である。



顧問先企業も、大手製造業、複数の公共インフラ企業、金融機関等から中小企業に至るまで多様であり、民事訴訟法学会(関西支部)の事務局として裁判官や研究者が参加する研究会の活動を支えるなど、多くの知的接触の機会を得られることも、同事務所の大きな魅力の一つである。

新人弁護士の育成・キャリアアップ

きっかわ法律事務所では、実際の事件処理を通じて新人弁護士(若手の中途採用弁護士を含む)の育成を行っている。グループ制やセクション制は採用せず、各パートナーが、案件の種類・規模等に応じて、他のパートナーやアソシエイトとチームを組んで事件処理に当たることを基本としている。そのため、入所1年目から複数のパートナーの下で幅広い業務に関与する機会を持ち、事件の解決に至るまでの“流れ”を数多く実感しながら、弁護士としての感性を磨くことになる。

実際の事件処理においては、書面作成等にとどまらず、パートナーの指示を仰ぎながら、クライアントとの連携や外部との折衝などを主体的に行うこともあり、所属弁護士との緊密なコミュニケーションを図りながら、事件の処理方針などについて気兼ねなく周りの弁護士に相談・協力できる環境が整っている。この風通しの良さは、業務処理の観点だけでなく、多少なりとも不安を抱えて新たな世界に飛び込む新人弁護士にとっては、心強い要素であろう。加えて、各企業の法務担当者を交えて企業法務に関する論点を検討する企業法務

研究会を定期的開催しているほか、所外でのセミナーや研究会等の講師を務める機会もあり、企業法務に限らず幅広い法分野について知見を深める契機が用意されている。

このように多種多様な機会を通じて弁護士としての足腰を鍛えた上で、自身の専門性をより高めるべく企業や官公庁への出向、海外への留学等を希望し、キャリアアップを実現している若手弁護士も多く、このような意欲的な挑戦に対する支援は、同事務所の方針として今後も維持される。

事務所からのメッセージ

当事務所は、深く掘り下げた調査研究と、創造性に富んだ活発な議論を両輪に、丁寧な仕事に誇りを持つ弁護士が集まる事務所です。これまで培ってきた伝統を守りながら、現状に満足することなく、常に向上心を持って挑戦し続けるべく、意欲的な若い仲間を迎えてさらに事務所のパワーアップを図ります。

司法試験受験者を対象に、サマークラークを実施しております。奮ってご応募ください。

DATA

■主事務所の所属弁護士会

大阪弁護士会

■所属弁護士等

弁護士30名(2022年1月現在)

■お問い合わせ先

TEL : 06-6201-2970

E-mail : recruit@kikkawalaw.com(採用担当: 森 拓也)

弁護士法人GVA法律事務所

URL <https://gvalaw.jp/>

E-mail recruit-b@gvalaw.jp

〒150-0021 東京都渋谷区恵比寿西1-7-7 EBSビル3階 TEL : 03-6712-7525 FAX : 03-6712-7526



“法務を通じて挑戦を支援し、依頼者と共に豊かな社会を実現する”

弁護士法人GVA 法律事務所は、2022年に設立10周年を迎え、現在弁護士・スタッフを含め50名以上になり日々成長を続けている。創業以来、ITベンチャー企業を中心として最先端ビジネスモデルの構築・運用の支援や東南アジアにおけるビジネス展開の支援を行ってきた。2022年、設立10周年の節目に、パーパスを“法務を通じて挑戦を支援し、依頼者と共に豊かな社会を実現する”に、コアバリューを“依頼者の最善を考え抜き、より良い法務サービスを創り続ける”に刷新し、国内にとどまらず、海外も含めさらなるリーガルサポート体制の強化・充実を加速させていく。2016年にタイ法人を設立、2019年にはフィリピン拠点に駐在弁護士を派遣し、東南アジアへの進出を目指す企業のサポートを強化した。これらに加え、2021年にはアジア

各国での経験を日本で集約し、海外進出のサポートをさらに充実させるために、大阪にGVA 国際法律事務所を設立した。また、事務所の代表である山本俊弁護士が2017年に創業したGVA TECH株式会社では、“法律”と「すべての活動」の垣根をなくす”というパーパスのもと、大企業やスタートアップ、中小企業向けに契約書審査・登記手続等のDXを加速させるクラウドリーガルサービス「GVA シリーズ」を提供している。

業務の状況

現在顧問先は300社を超え、スタートアップから上場企業、海外企業まで幅広いフェーズ・業種のクライアントを抱える。具体的には、DX、AI・ビッグデータ、IoT、FinTech、HealthTech、ブロックチェーン、SaaS、AR・VR・MR、シェアリングエコノミー等、多種多様な業種を扱っており、最近ではIPOが間近に迫った顧問先からの相談や、スター



トアップに投資を行うベンチャーキャピタルからの相談、上場企業からの新規事業に関する相談も増えている。業務の具体的な内容としては、会社法・金融商品取引法・労働関係・企業間紛争などの企業運営、ベンチャー企業特有のファイナンス・VCとの投資契約交渉・ストックオプションの制度設計・IPO準備の支援、海外進出サポート・渉外などが中心となる。海外展開も積極的に行う予定であり、今後も法律事務所として挑戦を続ける。

事務所が求める人材

——同事務所のパーパスを体現し、自ら考え、動き、仕事に夢中になれる人

同事務所の業務は、ITやベンチャー企業に対する知識が問われる分野ではあるが、実際に働く弁護士は、理系出身者や企業経験者は決して多くはない。毎年、新人・中途弁護士に対しては、育成プログラムを実施しており、積極的な情報・ノウハウ・文化の共有によって、実務で要求されるさまざまな知識・経験を身につけることができる。また、同事務所では、パーパスの下にコアバリューを掲げ、事務所の方向性と弁護士個人の方向性がズレないようにしている。詳細についてはウェブサイトに記載されているが、日々変化していく状況を素直に受け入れ、その変化に伴い自らを積極的に変化させることができる弁護士や、ベンチャー企業のビジネス自体に興味のある弁護士が活躍している。

他方で、同事務所は、常に事務所全体の成長を志向することも心がけている。それはたとえ1年目の弁護士であっても同様であり、チームメンバーとして尊重し、“事務所に貢献する”という意識を持って働いてくれることを期待している。そのため、ただ与えられるのを待つのではなく、より多くを吸収しようと、自ら考え、動き、仕事に夢中になれる人を求めているという。

実際にクライアントにサービスを提供する際にも、新人弁護士であっても上から指示された仕事だけを行うのではなく、各自が責任を持ってクライアントのための“最善”を追求することを徹底している。仕事に夢中になればなるほど、多くの成長の機会を掴むことができるのがGVAである。

最後に——事務所からのメッセージ

私たちは、法務を通じて挑戦を支援し、依頼者と共により良い社会を実現したいと考えています。この想いに共感してくれる方は、ぜひお気軽にお問い合わせください。

DATA

- 主事務所の所属弁護士会
第二東京弁護士会
- 所属弁護士等
弁護士30名(中国律師、外国弁護士有資格者含む)、
司法書士1名(2022年1月現在)
- お問い合わせ先
recruit-b@gvalaw.jp

潮見坂綜合法律事務所

URL <https://www.szlaw.jp/>

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-2 日比谷ダイビル6階 TEL : 03-3596-7300(代表) FAX : 03-3596-7330



“一騎当千の弁護士”を目指して

弁護士にとって大手法律事務所に在籍することによるメリットは多い。しかし、個として自らの道を切り開いていきたいという思いを持った弁護士集団が潮見坂綜合法律事務所だ。この思いに引きつけられるように世代や得意分野、出身母体が異なる多様な弁護士が集まり、霞門綜合法律事務所との統合（2019年5月）を経て、陣容・分野をさらに拡充している。

高橋元弘弁護士は、「旧霞門・旧潮見坂ともに“合議制”を重視する文化の事務所が統合したことによって、会社法関係争訟を含めた企業間紛争等の分野が増強され、加えて知的財産法分野を含めて受任できる案件分野・規模がさらに拡大しました。その結果、人員の余裕をもってワンストップのサービス

を提供できるようになりました」と統合後の確かな手応えを語る。

企業間訴訟も多く手がける笠野さち子弁護士も、「特に中堅若手層が厚くなり、同世代で互いに刺激を受け合っています。既に旧霞門の顧客企業からは、今後は特許紛争も依頼したいというお話をいただいておりますし、例えば旧霞門の5～6名体制では難しかったであろう大型のM&A案件も、10名前後でのチームアップが可能となったので、確実に対応できるようになりました」と対応力の向上を実感している。

知的財産の分野をメインとする吉羽真一郎弁護士は、知的財産専門の事務所および大手法律事務所ですさまざまな案件を経験し、同事務所に合流した。「これまで、例えば判例百選に掲載されるような著名な知的財産案件に多く携わることができました。貴重

な経験を積める、弁護士として恵まれた環境にあると思っています」。

後藤高志弁護士はM&A分野に注力している。「一口にM&Aと言っても多種多様な案件がありますが、この規模であらゆる類型に対応できる事務所は稀でしょう。M&Aは総合芸術ですから、ステレオタイプなルーティンに拘泥してはもはや専門事務所とは言えません。今求められているM&A事務所とは、同事務所のように、常日頃からほかの専門家との協働により多様な紛争・法分野に接することで法的な感度を高めつつ、具体的なM&A案件においても、分野の垣根を越えて“強い”弁護士が協働する事務所だと考えています」。

渉外分野を中心に取り組む辻川昌徳弁護士は、海外企業が日本に進出する際の相談を多く受けていることから、逆に日本企業が海外に進出する際に注意すべきことがよく分かるという。単なるリーガルアドバイスにとどまらず、クライアントの精神的なケアにも心を配る。「国際取引や国際的な調査対応案件では想定外の事態が発生することも多く、案件の進行に対して多くのクライアントが不安を感じています。そこで、法的なアドバイスのみならず、他社の事例やリスクの最大値を示すなど、クライアントに早い段階から見通しを示すリーガルアドバイスを常に心がけています」。

河西一実弁護士は、「若手が資料収集やドラフト作成に精を出し、上席者の意見・指示を請うという形式を我々は合議とは呼びません。合議は、個々の弁護士が当該事件、クライアントにとってベストであると考える方法・手段について意見をぶつけ、最適解を練り上げる真剣勝負の場なのです。そこでは年次不問であり、実際、同事務所のウェブサイトにはパートナー・アシエイトといった肩書は掲載していません」と年次の壁を越えた“合議”の意味を説明する。

それぞれの経験とノウハウを共有することで“一騎

当千の弁護士”であることを何よりの目標とする。一人ひとりが高い専門性を持ちつつ、密な連携で互いをサポートしながら幅広い案件を取り扱う“強いスペシャリストが協働する唯一無二の法律事務所”としてあり続ける。

若手に期待するもの

同事務所では、責任を持って案件に取り組んでこそ真に実力のある弁護士に育つ、という考え方の下、若手の弁護士が前面に立って案件をリードすることを推奨している。例えば1年目の弁護士が案件をリードするのは困難な場合もあるが、ほかの弁護士と活発に合議をして理解を深め、十分な準備をすることにより、成長してほしいと考えている。

案件のハンドリングや合議等においては期の上下は関係なく、“最も優れたアイデアを出せる者がリードする”という発想に基づいて自由闊達な議論を交わし、これによって仕事の質をより高めることを目指している。それゆえ、主体性、自立性が高く、好奇心の強い人材を求めている。

DATA

- 所属弁護士会
東京弁護士会、第一東京弁護士会、第二東京弁護士会
- 所属弁護士等
弁護士18名(2022年1月現在)
- 採用
司法修習予定者は司法試験直後から採用手続開始。
経験弁護士は随時募集中。
応募申込方法は事務所HP (<https://www.szlaw.jp/jp/recruit/>) 参照。
- お問い合わせ先
shiomizaka-recruit@szlaw.jp
(担当：浅田・有富・碓井・柴田)

島田法律事務所

URL <http://www.shimada-law.jp>E-mail recruit@shimada-law.jp

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア West18階

TEL : 03-3217-5100 FAX : 03-3217-5101

伝統的法律顧問でありつつ
最新問題に迅速に対応

「クライアントとの長期的な信頼関係を基礎に、各人がモラルをもって最良のリーガル・サービスを提供する」。島田法律事務所の理念と特色について、代表パートナーの島田邦雄弁護士はこのように述べる。

「当事務所のクライアントの中には、各業界を代表するような、社会・経済に大きな影響を与え得る立場にある企業も多いのですが、そうしたクライアントからのご相談は、業界が直面する最新の問題に関するものが少なくありません。そのようなご相談に対して、実効性のあるソリューション（解決）を提供するためには、法的知識はもちろんのこと、当該クライアントを取り巻く経営環境、

その事業の特性や、企業文化をも十分に理解しておく必要があると考えており、その意味で、当事務所は、日常的なリーガル・サービスを通じたクライアントとの長期的信頼関係の構築を最も重視しています」（島田弁護士）。

クライアントが直面する経営に直結するような課題についてまで幅広くリーガル・サービスを提供する同事務所は、伝統的な法律顧問としての性質を色濃く残している。他方で、企業を取り巻く法的環境が目まぐるしく変化する近時、日々の相談業務を通じて、文献や裁判例からは回答を導き難い最新の問題について知識・経験を蓄積し続けているのも、同事務所の特徴である。いわば“伝統的かつ先進的”なリーガル・サービスの提供を実現しているのが、同事務所の強みといえよう。同事務所が企業法務の世界で高く評価されている



ことは、日本経済新聞社が実施している「企業が選ぶ弁護士ランキング」で、島田弁護士が上位にランクインしていることなどからも窺える。

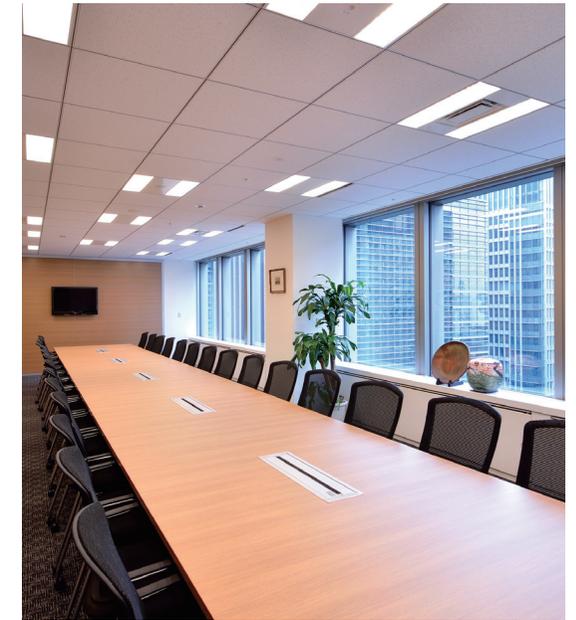
専門性に裏打ちされた
実効性あるソリューション

島田法律事務所には、公正取引委員会や金融庁の出向経験者、裁判官経験者、東京地検特捜部出身者等、多士済々のメンバーが揃う。これらの弁護士が、実務に即した“活きた”専門知識を基に、総合的見地から実効性あるソリューションをクライアントに提供している。

また、企業法務事務所としては訴訟（ADR等も含む）の取扱件数が多いことも特色の一つである。「過去に取り扱った事件の中には、2013年3月7日の金利スワップ最高裁判決等、実務に多大な影響を与えたものもあり、訴訟に強い事務所として認識いただいているのではないのでしょうか」（半場秀弁護士）。

長期的な視野で人材育成を図る

島田法律事務所の若手弁護士の教育は、基本的にOJTによる。アソシエイトも、パートナーと同等に方針の検討・策定、外部との連絡、文書の



ドラフト等に主体的に関わり、また、弁護士登録から1～3年後程度でその多くがクライアント企業に出向し、クライアントの視点で弁護士業務に関わる機会を持っている。そのほか、留学や官公庁への出向等の外部での研修も勧めており、長期的な視野で所属弁護士の成長を図っている。その結果、同事務所では、新人採用数は多くなくとも、所属弁護士が他に転ずることが少なく、順次規模が拡大している。

同事務所では、夏にはロースクール在籍者、冬には予備試験合格者を対象としたインターンシップや説明会を実施し、事務所についての積極的な情報提供を行っている。「少しでも興味を持っていただける方とは、ぜひともお会いして、当事務所のことをより深く知っていただきたいと考えています」（笈島裕斗志弁護士）。

DATA

■主事務所の所属弁護士会

第一東京弁護士会

■所属弁護士等

弁護士44名（外国弁護士含む）、顧問1名
（2022年1月現在）

■お問い合わせ先

recruit@shimada-law.jp

弁護士法人親和法律事務所

URL <http://www.shinwalaw.jp/>

[大阪事務所] 〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満1-7-20 JIN-ORIXビル3階 TEL: 06-6363-6377 FAX: 06-6363-6397

[東京事務所] 〒107-0051 東京都港区元赤坂1-2-7 赤坂Kタワー4階 TEL: 03-6890-3072 FAX: 03-6734-6400

[松山事務所] 〒790-0003 愛媛県松山市三番町4-7-14 三番町親和ビル5階 TEL: 089-909-3307 FAX: 089-909-3309



“専門家集団として、あなたと共に未来を拓く”

弁護士法人親和法律事務所（旧あかし法律事務所）は、1998年4月に明石法彦弁護士（45期）によって設立された。その後共同事務所化を進め、2015年3月には東京事務所、2017年4月には松山事務所が開設され、より広くリーガルサービスを提供できる体制を築いている。取扱業務は、会社法務、労働、不動産、倒産、M&A、家事、刑事等、幅広い分野にわたるが、“親切な対応”“相談しやすい関係づくり”“分かりやすい説明”を心がけ、関西を中心とした幅広い業種の中小企業だけでなく、近年は、上場企業等のクライアントも増えてきている。

「お客様が相談にいらっしゃる際、そのお客様には、“直面しているトラブルだけではなく、今後同じようなことが起こるのを避けたい、事業をさらに発展させたい”という未来に向かう心があると考えています。私たちは、一人ひとり

の専門家としての力を結集し、お客様が真に必要なとしていることを見極めて未来に向けて一緒に取り組みたいと思っています。そのためには、まずは弁護士一人ひとりが、どのような分野のご相談を受けた場合でも対応できるように、また、経営面からのアドバイスもできるように、法分野に限らず会計・経営についても基礎的な能力を身につけることを当事務所では求めています。その上で、各人がやりたいと思えることを専門分野にできるようにバックアップしています。縁あって入所された以上、家族同然です。一人前の弁護士に育てたいと思っています」と大阪事務所所長の横手章教弁護士（61期）は熱く語る。東京事務所・松山事務所の開設も、顧客のニーズがあっただけではなく、所属弁護士が、それぞれ縁のあった東京・松山で事務所を開設したいとの強い思いがあったからとのことで、同事務所には各弁護士のやりたいことをサポートし、それをチームの力として活かす環境が整っている。

チームワークを重視した風通しの良い事務所

大阪事務所の女性弁護士比率は約40%となっている（2022年1月時点）。明石弁護士によると「男女比があまり偏らないのが自然な形ですし、皆が働きやすい事務所を作れるのではないかと考えています」とのこと。「共同事務所の目的は、“チームでしかできないこと”や“チームだからできること”をすることにありますので、チームとして仕事ができるような仕組みは常に考えています」（明石弁護士）との言葉のとおり、案件は基本的にはパートナー弁護士とアソシエイト弁護士が共同で担当し（事件によってはアソシエイト弁護士が複数の場合もある）、経験豊富な弁護士が方針等について相談を受けつつ、若手アソシエイトの主体的な事件処理を後押ししている。事件処理について、共同で担当している弁護士以外に相談することも日常的にあり、事務所内では、常に活発な議論が行われている。そのようなチームワークを生む前提には、フラットな人間関係がある。明石弁護士は「弁護士は家族と過ごす時間以上の時間を事務所のメンバーと過ごすことになります。だからこそ、メンバー間のコミュニケーションは大事だと考えています」と述べている。

求める弁護士像

同事務所が求める弁護士像は、“目の前の依頼者のために全力を尽くす熱意”“法的素養と人間性において常に研鑽を怠らない向上心”“仕事を通じて周りの仲間を大切に作る人間力”を有している弁護士である。

若手弁護士（奥田長武弁護士・71期）に話を聞いたところ、「当事務所は、40期代の弁護士から70期代の弁護士までバランスよく在籍している一方、平均年齢が30代と若いので、チャレンジを推奨し、やりたいことを応援してくれる環境があります。また、若手アソシエイトからパートナーへの提案・要望が採用されることも多く、やりがいがあります」とのこと、密にコミュニケーションをとりながら、生き生きと業務ができるような空気が醸成されている。



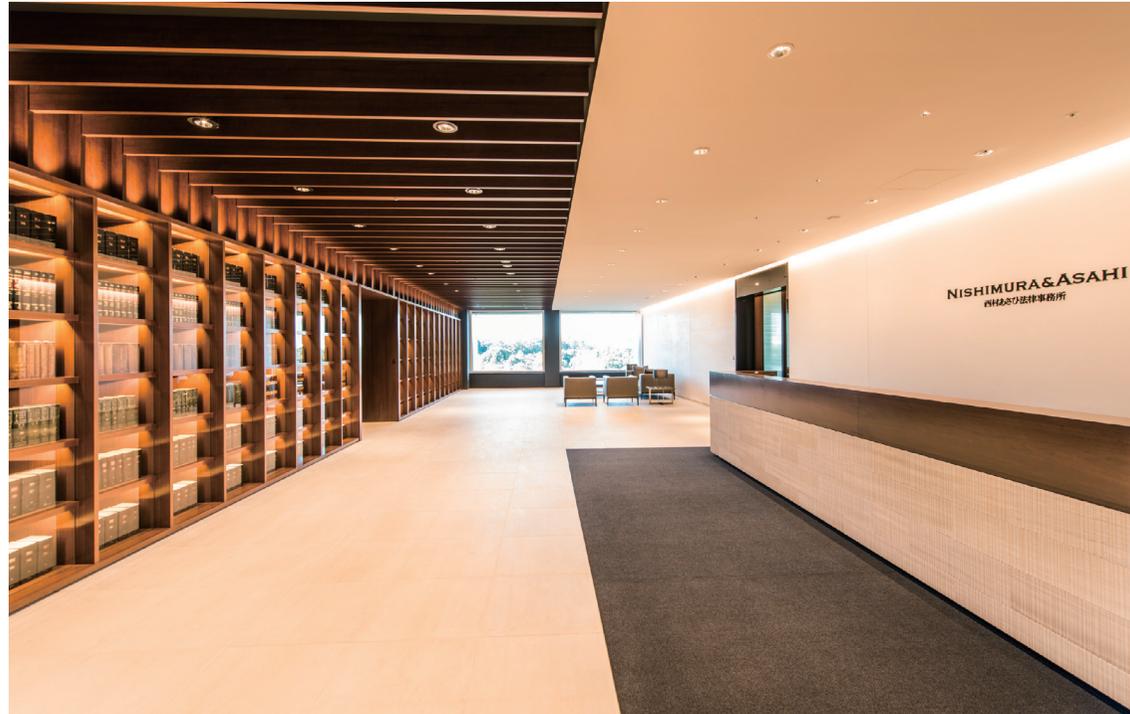
DATA

- 所属弁護士会
大阪弁護士会
- 所属弁護士数
大阪事務所13名(2022年1月現在)
東京事務所3名(同上)
松山事務所3名(同上)
- お問い合わせ先
TEL: 06-6363-6377
E-mail: recruit-osaka@shinwalaw.jp

西村あさひ法律事務所

URL <https://www.nishimura.com>E-mail recruiting_lawyer@nishimura.com

〒100-8124 東京都千代田区大手町1-1-2 大手門タワー TEL : 03-6250-6200(代表) FAX : 03-6250-7200



日本最大の国際的総合法律事務所

西村あさひ法律事務所は、世界18拠点で700名を超える国内外の弁護士が緊密に連携し、最高レベルのリーガルサービスをワンストップで提供する日本最大の国際的総合法律事務所である。同事務所は、法の支配を礎とする豊かで公正な社会を実現することを基本使命に、すべての関係者に“Leading You Forward”を約束し、クライアントと社会の発展に貢献することを目指している。

西村あさひ法律事務所の強み

同事務所の強みとして、以下の三つが挙げられる。

① 研ぎ澄まされた専門性に基づいた総合的なソ

リューション：各分野における一流の専門家が、案件に応じて最適なチームを結成し、クライアントのビジネスニーズに即した総合的・戦略的なソリューションを提供する。

② クライアントにとっての真の価値とより良い社会の実現へのコミットメント：クライアントを取り巻くビジネス環境と社会環境を深く理解し、クライアントにとっての真の価値とより良い社会の実現に貢献する。

③ 確固たるプロフェッショナル意識と知性に支えられた開拓精神：変化し続ける世界において、確固たるプロフェッショナル意識の下で、創造性とテクノロジーをもって最先端の課題に積極的に取り組み、豊かで公正な社会の可能性を切り拓く。



アジアを中心に広がるネットワーク

充実した教育システムと海外留学制度

同事務所では、入所後約2か月間は新人セミナーや海外英語研修の期間として、案件業務のアサインメントは行われず。これは、キャリアの初期に同事務所が提供しているリーガルサービスの各分野を俯瞰して学ぶ機会を提供し、クロスボーダー案件を含むその後の実務対応に向けて十分な準備を行うことが、その後の実務対応を通じた企業法務の弁護士としての加速度的な成長のために有用であるとの伝統的な考え方による。

また、指導担当パートナー制度を採用し、入所後2年間は、各分野の第一人者である複数のパートナーの下でOJTによる指導が行われる。もっとも、指導担当期間中も指導パートナーの業務に専従するのではなく、むしろ、幅広い視野・知識を身につけるべく、本人の希望に応じてさまざまな弁護士の仕事を行うことが積極的に奨励されている。

入所後満4年以上が経過すると、事務所の補助を受け、海外留学・海外研修の機会が与えられる。近時では、米国のほか、ヨーロッパやアジア、さらには中南米、アフリカなどで留学・研修を行う弁護士も増えてきているが、そのような若手弁護士の挑戦は積極的に奨励されている。

海外への展開

加速する日本企業のグローバル化に伴う海外におけるリーガルサポートのニーズに応えるため、同事務所は、2010年より、世界各国に積極的に海外拠点の開設を進めており、海外に進出する日本企業・日本に進出する現地企業に対して戦略的なアドバイスを含めたきめ細かいリーガルサービスを提供できる体制を整えてきた。2018年には、増加する北米・中南米地域における需要に応えるために、ニューヨークにも新たにオフィスを開設し、また2019年にはタイで弁護士60名程度を擁するSCL Law Groupを買収した。さらに2020年には、シンガポールにおいてFormal Law Allianceを開始するとともに、欧州における初の拠点をドイツに開設し、また台北にも事務所を開設した。このような海外業務の拡大の傾向は今後も続き、そのための人材の育成もますます重要になってくると考えている。

DATA

- 所属弁護士会
東京弁護士会、第一東京弁護士会、第二東京弁護士会等
- 所属弁護士等
弁護士714名(外国弁護士含む)(2022年1月現在)
- お問い合わせ先
recruiting_lawyer@nishimura.com

フォーサイト総合法律事務所

URL <https://www.foresight-law.gr.jp>

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-3-3 内幸町ダイビル9階 TEL: 03-6457-9481(代表) FAX: 03-6457-9482



求められるアドバイスの幅や厚み、重さの変化

「当事務所ウェブサイトにも掲げていますが、起業家と同じ目線で歩み、企業の成長に寄り添っていくことを当事務所の使命とし、クライアントのニーズに応え続けてきた結果、事務所設立から11年が経ちました。私が弁護士登録した1999年、新興企業を対象とした東証マザーズ市場が開設され、翌年に、ナスダック・ジャパン市場が開設されたこともあり“ベンチャーやスタートアップを中心にIPO（新規株式公開）を目指す企業や上場企業をサポートしていこう”という思いを抱いて無我夢中で取り組んできたところ、多くのクライアントがIPOを果たし、さらなる飛躍をしています。一方、11年前と比べて新しいビジネス、法分野が生まれ、また、資金調達の内容や手法、ストック・オプションの内容等我々に求められる仕事の幅や厚み、重さが大きく変わってきていますし、寄せられるご相談の難易度が高くなっていると実感しています。当事務所では上場を果たされた後も継続してご相談をいただいておりますが、求められるアドバイスのフェーズが数段上がっているため、“生涯勉強”を常に意識しています」。

フォーサイト総合法律事務所の代表パートナーを務

める大村健弁護士は“十年一昔”といわれる中において、常に先を見据え続ける。

IPO後も継続してサポートを依頼され多数の上場企業がクライアントに

同事務所はIPOを目指すベンチャー企業やスタートアップ企業支援を主軸としながらも、未上場企業がIPOを実現した後、シームレスに上場企業をサポートすることによって、いまや顧問先や社外役員関与先（以下「顧問先等」という）の多くを上場企業と上場準備企業が占めているという。

「ここ数年は、全IPO（TOKYO PRO Marketを除く）の10%ほどを当事務所の顧問先等が占めるようになってきました。直近10年ほどで見ても顧問先等のうち60社以上がIPOを果たされ、30社以上が東証一部に市場変更されています。そして、上場を果たした顧問先等は事業のオーガニックな成長とともに、M&Aを成長戦略として掲げる会社も多く、株式譲渡から事業譲渡、会社分割や株式交換・株式交付まで、M&Aに関するご相談が多くなりました。企業規模の拡大に比例して、求められる社会的責任も大きくなります。スタートアップの段階からサポートしてきた企業が他社を買収してさらに大きくなっていく過程で、他社（対象企業）に問題がないか等の法務DDを行い、リス

クヘッジのために契約書にどのような記述が必要かといったご相談が急増しています」（大村弁護士）。

「人事労務やHR系の事業に関するご相談を主に受けています。我々のクライアントはIPO準備の過程で人事労務については特に厳しく整備されているため、上場前後でアドバイスに大きな変化はありません。ただ、社会的課題の解決のために頻りに法改正が発生する分野ですし、同一労働同一賃金など社会的関心が高い問題も多く、違法でないことはもちろん、些細なことが報道されるだけでも大きなダメージを負いかねません。新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、働き方や仕事に対する価値観が大きく転換しつつある中、組織への帰属意識や理念の浸透、透明性のある評価など、企業の在り方が問われていると感じています」（由木竜太弁護士）。

「知財やIT法務周りに関しても上場前から整備しているクライアントがほとんどですが、上場により企業はいわば“公器”となりますので、単に法を遵守しているだけでなく、社会常識に則っていることも求められます。また、世間一般の関心が高い個人情報保護法は今後3年に1回ペースでの改正が予定されておりますので、大なり小なり個人情報を取り扱う事業者は日頃から次回改正の方向性等を視野に入れてスキームを考え始めなければならないなど、法改正等の動きを常に追いつける必要があります。法令に加え、ガイドラインなどソフトローにも対応することも、“上場する”上では重要となります」（深町周輔弁護士）。

「不動産会社からのご相談を多く担当していますが、ここ数年、投資用マンション・アパートに関して社会的に問題となったケースが目立ち、寄せられる視線が厳しくなっているせいか、法に則って正しくビジネスを進めるにはどうすればよいか、また投資用物件となると金融機関が関わることも多く、どのように対応すべきかアドバイスを求められる場面が増えています」（美和薫弁護士）。

「SaaS（Software as a Service）にまつわるご相談は、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴うデジタル化の促進によって、着実に増えている印象です。従来のIT企業はもちろん、製造業などと協業することによって新たなビジネスを生み出していこうという取り組みが目立ちます。しかし、新しい仕組みを構築しようというアイデアを実践していく過程で、例えば個

人情報の扱いをどのようにすればよいか、お互いに理解できておらず、大問題に発展してしまうケースも少なくありません」（春山修平弁護士）。

質問の背後にある課題の解決を弁護士から提案

クライアントの疑問や質問に答えるだけでも弁護士としての役割を果たしているといえよう。しかし、それは弁護士であれば誰でもできることであり、フォーサイト総合法律事務所の弁護士はクライアントの疑問・質問の背景を読み、一歩踏み込んだ対策を提案する。

「弁護士には法的な思考の深さはもちろん、クライアントへの対応能力が求められ、それは弁護士登録後、数年間の経験が、その後の長い弁護士生活を左右すると考えています。そのため、当事務所では新規登録弁護士ないしは登録後5年以内の期の若い弁護士を毎年数名採用し、生え抜きを指導、育成する方針をとっています」（大村弁護士）。

このような信念を積み重ねてきた結果、所属弁護士は16名となった。2022年中にさらに弁護士複数名が増える予定だという。パートナーから新規登録弁護士まで、クライアントのビジネスの成功という共通認識のもと、提案し続ける。

DATA

■代表弁護士の所属弁護士会
第二東京弁護士会

■所属弁護士等

弁護士16名、司法書士1名

（2022年1月現在。同年中に弁護士複数名入所予定）

■過去の主要案件

▽IT、AI・IoT、ロボット、セキュリティ、VR/AR・エンターテインメント、バイオ・ヘルスケア、HR、不動産、外食、エネルギー、宇宙等のベンチャー・スタートアップ法務▽新規株式公開（IPO）▽上場企業法務▽会社法▽金融商品取引法▽M&A・MBO／企業再編▽ファイナンス（種類株式・新株予約権発行含む）▽知的財産権法▽労働法▽不動産関連法▽情報セキュリティ関連法▽コンプライアンス▽独占禁止法（景品表示法・下請法含む）▽事業再生▽訴訟・争訟等

■所属弁護士等による主な著書・論文（共著含む）

『IPO実践ケーススタディ』（中央経済社、2022）、『まるわかり！ 起業&IPO』（日本経済新聞出版、2022）、『新労働事件実務マニュアル【第5版】』（ぎょうせい、2020）、『会社法務のチェックポイント』（弘文堂、2019）、『IPO（新規株式公開）を目指す経営』（日経新聞出版社、2017）、『【第2次改訂版】新株予約権・種類株式の実務』（第一法規、2013）ほか多数

■お問い合わせ先

recruit@foresight-law.gr.jp

弁護士法人三宅法律事務所

URL <http://www.miyake.gr.jp/>

E-mail recruit-tokyo@miyake.gr.jp (東京) recruit-osaka@miyake.gr.jp (大阪)

[東京事務所] 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビルヂング北館9階

TEL : 03-5288-1021 FAX : 03-5288-1025

[大阪事務所] 〒541-0042 大阪府大阪市中央区今橋3-3-13 ニッセイ淀屋橋イースト16階

TEL : 06-6202-7873 FAX : 06-6202-5089



依頼者のニーズを踏まえた新たな挑戦

弁護士法人三宅法律事務所は、1938年に故三宅一夫弁護士が大阪で設立して以来、企業法務を中心に幅広い法的サービスを提供してきた伝統ある事務所である。2002年に東京事務所を開設して以降、東京事務所・大阪事務所の2事務所体制の下、保険・銀行等の金融法務を中心に、多様な企業からの依頼を取り扱っている。業務分野は、訴訟、M&Aを含めた企業法務全般を中心に、常に変化する依頼者のニーズを踏まえながら、新しいことにも挑戦している。

業務に関しては、真摯かつ厳格に向き合い、妥

協を許さずに取り組める環境となっている一方で、事務所の雰囲気は風通しが良く、まるで事務所全体が大家族のような和やかさが感じられるという。また、同事務所では女性弁護士も5名活躍している。

新入弁護士育成システム

新入弁護士は、入所後、弁護士としての心構えや事件処理の流れ、使用頻度の高い法律などについての研修を受けるほか、勉強会等に参加することで基礎的事項を学ぶ。また、日々の業務を通じて先輩アソシエイト弁護士と議論したり、経験豊富なパートナー弁護士から適切な指示や助言を受けるなどすることで、弁護士として必要な知識やノウハウを自然と身につけていく。初年度から多くのパートナー弁



護士と一緒に幅広い業務を経験することになるため、その中で自らが興味のある分野を見つけ、その専門性を高めていくことができる。なお、個人で受任する事件は、原則として自由に行うことができるという。

サマークラーク

東京事務所においては、2023年度司法試験受験予定者を対象に、サマークラークを募集する予定とのことである。

また、大阪事務所においては、法科大学院を2022年3月に卒業した者または司法試験予備試験に合格した者のうち、2022年度司法試験受験者を対象に、サマークラークを募集する予定とのことである。

※詳細は事務所ホームページで告知予定（ただし、新型コロナウイルスによる社会情勢等を踏まえて中止の可能性もある）。

採用担当者からのメッセージ

「当事務所が求めるのは、積極性、責任感、コミュニケーション力の3点をそなえた人材です。当事務所では、初年度から、訴訟、法律相談、意見書作成、

契約書チェックなどさまざまな種類の案件に携わることになりますので、何事にも主体的に取り組もうという積極性が不可欠です。また、1年目から一人の弁護士として、多くの役割を担うことになりますので、与えられた役割をきちんと果たす責任感も必要になります。加えて、依頼者を含めた多くの人と仕事をしていく上で、コミュニケーション力は欠かせません。当事務所は、以上の3点をそなえた方をお迎えし、ともに成長・飛躍していきたいと考えています。ホームページに若手弁護士による体験談等も掲載しておりますので、ご参考にいただければと思います。

また、東京事務所、大阪事務所のいずれにおいても、経験弁護士からの採用応募を積極的に受け付けております」。

DATA

■ 主事務所の所属弁護士会

大阪弁護士会

■ 所属弁護士等

東京：弁護士22名(大阪兼務を含む)

大阪：弁護士23名、他士業1名(東京兼務を含む)

(2022年1月現在)

■ お問い合わせ先

TEL : 03-5288-1021 (東京)

TEL : 06-6202-7873 (大阪)

山下総合法律事務所

URL <http://www.y-lawoffice.com/>

〒104-0031 東京都中央区京橋2-7-14 ビュレックス京橋7階 TEL : 03-6268-9511 FAX : 03-6268-9512



クライアントとともに歩み、信頼を深める法律事務所

山下総合法律事務所は2016年8月の設立以来、上場会社・金融機関などに向けて企業法務を中心に案件を取り扱っている。一般的なコーポレート法務を主軸としつつも、M&Aやファイナンスなどの取引案件も多く、専門性が要求される分野となるが、「実は技術だけでは最高のリーガルサービスには届かない」と代表の山下聖志弁護士は語る。「相談に見えた法務部の方に、専門的な知識を踏まえてアドバイスをすることはもちろん重要ですが、それだけでなく、同時に何を心配されているのか、どういう部分が不安で前に進めないのかをしっかりと聞くことが大切です。“心を取り扱う”という言い方を私はよくするのですが、クライアントの満足度という意味では、この面が大きな違いを生みます」。

山下弁護士をはじめとした同事務所の弁護士たちは、“going extra mile”をポリシーに掲げ、クライアントの負担を一緒に担っていくことをモットーにしている。直訳からは“もう1マイル一緒に行く”という意味であるが、法的な意見を提供するだ

けだけでなく、例えば相談に来た担当者が上司を説得するためにどう伝えたらいいのかわかるような材料を提供すればいいのかも一緒に考えてアドバイスするという。「ある意味でおせっかいなんです。単発で仕事を受けてソツなく処理する方法もありますが、私たちはクライアントと長期的に良い関係を築くために、社内事情も含めてお客様のことをよく知って、私たちのこともよく知ってもらって、案件に関わる方々の“顔”を思い浮かべて仕事することを意識しています。若い弁護士たちも、日頃の仕事ぶりから、その大切さをよく理解してくれていると思います」。

クライアントとの信頼関係を深めるために、ミーティングという限られた時間を有効に使って、担当者と思う存分話をしてもらうことを心がけているという。話を聞いていくうちに、会社の中の様子や実はどんな問題を抱えているのかわかる、見えてくるのだそう。

メルカリの国内・海外の全社員に向けた株式報酬制度導入に携わる

山下総合法律事務所が手がけた大きな案件の一つに、株式会社メルカリが全社員を対象に自社株式を

使った新しい報酬制度を導入した件がある。新聞・メディアでも報道されたが、国内だけでなく海外の社員を全員対象にしているという事例は日本では初めてだったとのことで、大変な部分も多かったという。「実は日本の会社の株式を海外の従業員に渡すことは、簡単ではないのです。当然、日本の法規制だけではなく海外の法規制も守らなければなりません。証券会社などの株式振替の実務にも対応する必要があります。さらに、今回の場合は米国でしたが、日本のやり方と米国のやり方も異なるため、日本の本社の意向を丁寧に現地に伝えることが、導入の成功のためには不可欠でした」。

現地の法規制と日本の法規制の両方の適用がある場合、米国の弁護士と調整し、できる限り1回の手続きや1種類の書類で両方の規制を守れるよう工夫した。また、権利意識がはっきりしている米国らしく、相手が親会社であってもはっきり意見を言う場面があり、本社サイドと一緒にその利益調整には心を砕いたという。

「実は、こういう案件こそ、私たちが存在価値を発揮できるのではないかと思います。まずは複数の法規制をきちんと整理して安心していただく。その上で、“こういうアプローチなら現地も受け入れやすいだろう”と、本社の担当の方々と試行錯誤しながら、一緒に対策を練っていく。実にやりがいの大きい案件でした」と明るい表情で語った。

それが功を成したのか、無事案件がリリースされた時、本社の担当者に感謝されただけでなく、米国の現地の担当者にも感謝されたという。「クライアントから聞いたままを言いますと、案件が無事着地した後に、今回の案件の良かった点、今後改善していく点を日本・米国間の定例会議でレビューしたそうですが、その“良かった点”の一つ目に“Yamashita Law”が出てきたのだそうです。一番苦労されたのは本社のご担当の方々ですが、私たちが並べていただいていたありがたいなと。本当に嬉しかったですね」。

このようにクライアント満足度が高い同事務所は、一度関わった企業から再度案件を依頼されることも多く、案件の相手側の企業から「顧問弁護士になってほしい」と指名を受けたこともあるという。「おそらく私たちの仕事の進め方や、どういうふうにお客様の役に立てるかという考え方に共感してくださっているのだらうと思います。本当にありがたい

ことですね」と山下弁護士は笑顔を見せた。

若い人が活躍・成長し、器の大きな法律事務所に

山下総合法律事務所は、“きめ細やかな対応”という要請に応えるために、積極的に弁護士を採用している。2021年には新人弁護士が2名、経験弁護士が1名入所し、2022年4月には新人弁護士4名が加入予定。これで弁護士14名、外国人弁護士1名の陣容となる。山下弁護士一人で始まった事務所が、確実に成長を続けているわけだが、「単に事務所を大きくしたいというよりも、一人ひとりがしっかり成長することで広がっていきたくて思っています」と山下弁護士は言う。

「そもそも若い人たちに活躍してほしいという気持ちから、独立して事務所を設立しました。お客様に信頼される弁護士になってもらえるよう、時に厳しいことも言いますが、言い続ければ必ず分かってくれる瞬間が来ると信じているんですね。そうすれば、今度は彼らがその後輩たちに同じように指導してくれるようになる。そうすることで若い人たちが成長し、ますます事務所としての器が広がっていきます」。

実際に、同事務所の若手弁護士が友人から紹介された中国の上場企業（NASDAQ市場）を代理し、日本の大手商社との合弁会社設立をやり切ったという事例もあるという。「理想は、事務所のメンバーが、それぞれの強みを活かして仕事を頼まれ、良いクオリティの仕事をし、クライアントと事務所のほかのメンバーをきちんとケアできるようになっていくことです。所属する一人ひとりが成功して、それが全体の成功になる。そのような事務所と一緒に作っていきたくて、その志に共感する若い人たちに、ぜひ当事務所の門を叩いてほしいですね」。

DATA

- 代表弁護士の所属弁護士会
東京弁護士会
- 所属弁護士等
弁護士10名、外国弁護士1名(2022年1月現在)
- 沿革
2016年8月設立
- 過去の主要案件
本邦初の上場会社の公開買付け(新株発行・自己株式処分との複合取引)、上場会社の共同持株会社の設立、アフリカ地域進出のための合弁出資案件、上場会社の役員向け株式報酬の制度設計・株式交付など
- お問い合わせ先
recruit@y-lawoffice.com

高井・岡芹法律事務所

URL <https://www.law-pro.jp/>E-mail from.web@law-pro.jp

〒102-0073 東京都千代田区九段北4-1-5 市ヶ谷法曹ビル902号 TEL : 03-3230-2331 FAX : 03-3230-2395



弁護士一人ひとりが スペシャリストであることを目指す

高井・岡芹法律事務所は、昭和48（1973）年の設立以来、主な業務として、労働法、コンプライアンス、会社法、海外事業等を扱ってきた。特に労働法の分野で携わった著名な案件は数多く、労働法の老舗事務所として広く知られる存在である。

顧問先は、従業員数1万人超の大企業から病院、学校法人など多岐にわたり、約300社と顧問契約を締結している。

所長を務める岡芹健夫弁護士は、「弁護士という立場から顧問先の法的志向を基礎として捉えつつ、顧問先と悩みを共有し、何かがその企業、さらには社会のために有益・有意義であるかを指針として、その悩みを一つひとつ解決することで、顧問先の円滑・活発な企業活動の一助となり、それを通じて社会的責務を果たすことを目指しています」と語る。

顧問先への迅速な対応や手厚いサポートを実現するために、同事務所では指導担当弁護士と直接

担当弁護士でチームを組んで各顧問先を担当するという体制をとっており、これにより若い弁護士が先輩弁護士の指導を受けながら業務に当たることができるようになっている。

また、顧客サービスの一環としてのみならず、弁護士の研鑽の意味を含めて、書籍の執筆やセミナーへの登壇にも力を入れており、弁護士は、それらを通して重要裁判例や法改正、自らが興味を持ったテーマ等について勉強し、理解を深めている。

同事務所は、新人弁護士には、自立的に学び、積極的に新たな業務に挑戦しつつ、機能的なチームワークを構築することのできる、意欲と協調性のバランスのとれた人物を求めている。

DATA

- 所属弁護士会
第一東京弁護士会
- 所属弁護士等
弁護士12名(2022年1月現在)
- お問い合わせ先
from.web@law-pro.jp

弁護士 Recruit Guide 2022

【装幀】

野口佳大

【本文デザイン・DTP】

株式会社日新写植

【取材・執筆・校正】

うみねこ 1120

上條 彩

羽鳥幸子

【撮影】

井原完祐

白田尚史

【広告】

多田奈穂子

西本勝浩

【制作・発行元】

Business & Law 合同会社

〒102-0074 東京都千代田区九段南一丁目5番6号 りそな九段ビル5階

■ 本冊子掲載に関するお問い合わせ

info@businessandlaw.jp

※本冊子は広告媒体です

「読む・直す・仕上げる」 契約審査をカンタンに。

AI 契約審査クラウド GVA assist

(旧 AI-CON Pro)



98%の方の負担を軽減

94%の方の不安を解消

※GVA assistユーザーへのアンケート結果

契約書を
読む
負担



リスク単語・不足単語・不足条文の3つの観点のリスク検知が、重点的に読み込むポイントを案内。

契約書を
直す
負担



推奨条文と複数のオプション条文が常に手元にあるから、現実的な修正案もすぐに見つかる、すぐに使える。

契約書を
仕上げる
負担



表記ゆれや条番号ずれをワンクリックで修正。引用条項の確認すべき箇所もワンクリックでハイライト表示。

契約書を
ゼロから作る
負担



400種類を超える契約書ひな型を利用できるから、急に依頼されても、安心かつスピーディに対応が可能。

業務時間の削減

業務体制の効率化

自社基準での審査



株式会社チェンジ様

「NDAの審査は、1通あたりおよそ30分かかっていましたが、GVA assistを使うことで10分くらいに短縮されました」



石井|高畑 法律事務所

ISHII & TAKAHATA law office

石井 | 高畑法律事務所様

「GVA assistを使い出したことによって、一人でもダブルチェックができる体制になりました」

その常識、変えてみせる。



株式会社SHIFT様

「若手部員がGVA assistを通じて自己学習しながら、自社の基準に沿って審査できるようになったことも大きなメリットです」

無料オンライン説明会 毎日開催中!

GVA TECH株式会社 (ジーヴァテック)
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-15-6 GVAフレンズ

導入事例やサービス資料はWebサイトで
<https://ai-con-pro.com/>

ジーヴァアシスト

検索

国内最大級の リーガル転職エージェント

企業も法律事務所も 豊富な求人数

取引先数(顧客数)

大手企業・外資系企業・優良ベンチャー企業 約 25,000 社
法律事務所・特許事務所 約 2,200 事務所
コンサルティングファーム 約 1,000 社

豊富なサポート実績^(のべ登録者数)

2022年1月現在

企業内法務部門実務経験者 約 8,500 名
弁護士(国内・海外)・弁理士 約 3,800 名

Workflow

転職相談 ▶ 費用無料

登録から入社まであなたの転職を完全サポート



MSAgent by MS-Japan 企業法務・法律事務所の求人・転職サイト

厚生労働省大臣許可 13-コ-307066

MS-Japan 弁護士

検索

<https://www.jmsc.co.jp>

企業の管理部門と土業をつなぐ
ポータルサイト



www.manegy.com

0120-217-717

■ 受付 平日9:00~20:00 / 土10:00~17:00

